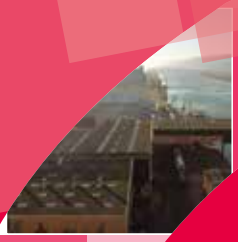
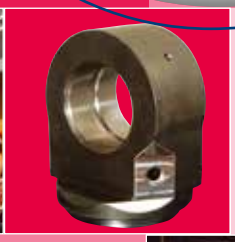
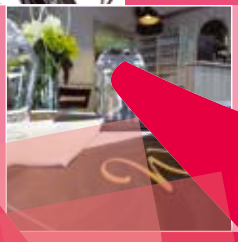
NORD ISERE économie

fév. 2015 N°89







CCI NORD ISÈRE

17ème cérémonie de remise des Trophées Nord Isère

Thabora®

L'usine à bijoux
Bourgoin-Jallieu

Argent 925 - Vermeil - Plaqué Or - Céramique - Acier - Montres

70 SALARIÉS SUR BOURGOIN-JALLIEU

Thabora est une entreprise familiale fondée en 1998 par deux frères, Thierry et Christian BASQUIN. Une usine qui compte aujourd'hui plus de 70 collaborateurs sur Bourgoin-Jallieu.

Cette usine est spécialisée dans la fabrication et la distribution de bijoux, elle fournit 3200 professionnels bijoutiers et chaînes de magasins en France, Belgique, Suisse et Angleterre ! Mais aussi les DOM-TOM.
Quinze commerciaux visitent les bijoutiers.

Depuis sa création, toujours plus de collaborateurs sont venus soutenir cette équipe dynamique, afin de répondre aux attentes de ses nombreux clients : regroupant dessinatrices, modélistes, graveurs, soudeurs, bijoutiers, polisseurs à la main ... Ainsi qu'une chaîne d'électrolyse pour le traitement de surface.

L'entreprise mise sur différents savoir-faire pour une créativité sans limite. Un nouvel investissement a été réalisé au sein de l'usine avec un service de photographie et de communication.

Ce sont toutes ces compétences qui sont mises aussi à la disposition des particuliers de la région : En effet un deuxième site bien connu se situe à proximité du centre Leclerc. Il s'agit d'une grande surface de vente directe sur Bourgoin-Jallieu, qui permet à tous de bénéficier d'un choix et de prix imbattables.
Bijoux Argent, Plaqué Or, Acier et Vermeil, les collections sont sans cesse renouvelées pour rester à la pointe des tendances actuelles !

Plus de 600 créations sur les 12 derniers mois.

Vous découvrirez chez Thabora 11000 références en collection, présentées sur 700 m² de surface de vente.

Collier Argent & Céramique

Bracelet Plaqué Or & Céramique

Bague Plaqué Or & Oxydes de zirconium sertis

Collier Argent & Oxydes de zirconium sertis

Bracelet Acier, Cuir & Câbles

Collier Acier & Céramique

Du Lundi au Vendredi - 9h à 12h - 13h30 à 19h
Non stop le Samedi - Tél. : 04 74 93 59 92

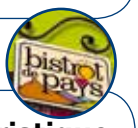
* VENTE AUX PROFESSIONNELS BIJOUTIERS SUR TOUTE LA FRANCE
* VENTE DIRECTE AUX PARTICULIERS UNIQUEMENT SUR BOURGOIN-JALLIEU

CONSULTEZ NOTRE NOUVEAU SITE INTERNET :
www.bijouprive.com
Code : usine

Sommaire

8-10
Création d'entreprise
• Le Wellington
Reprise transmission d'entreprise
• BUKOMECA

12
Commerçant de l'année
• Joué club

14 
Concept touristique de l'année
• Réseau Bistrot de pays

16
Développement et stratégie commerciale France
• Astra

18
Export
• elcom

19
Innovation technologique
• Time sport international

20
Démarche innovante
• Botanic

21
Développement Durable / QSE
• Bailly SAS

22
Formation continue
• Messagerie Lyonnaise de Presse (MLP)

23
Formation supérieure
• Whyte chemicals

24
"Mon Entreprise Crée de la Valeur Ajoutée"
• Chocolaterie de Marlieu

25
Multimodalité
• Saint-Gobain Achats/ Eurofloat

26
Trophée d'honneur
• Bruno Messina, Festival Berlioz

27

CIBC ISERE

CENTRE INTERINSTITUTIONNEL DE BILANS DE COMPÉTENCES

IMPLANTÉ DANS TOUT LE DÉPARTEMENT DE L'ISÈRE
GRENOBLE/MOIRANS/SAINT-MARCELLIN/BOURGOIN-JALLIEU/VIENNE

SON EQUIPE DE CONSULTANTS PROFESSIONNELS EN RESSOURCES HUMAINES
ACCOMPAGNE LES ENTREPRISES ET LEURS SALARIÉS DANS LEUR ADAPTATION PROFESSIONNELLE

AVEC DES PRESTATIONS DE CONSEIL EN EVOLUTION PROFESSIONNELLE, ORIENTATION ET FORMATION,
ADAPTEES A VOTRE SITUATION : Diagnostic/Analyse de vos besoins/Plan d'actions individuel ou collectif

BILAN DE COMPÉTENCES : une source de développement pour le salarié, une clé pour l'évolution professionnelle, un outil pour la gestion prévisionnelle des compétences dans l'entreprise

VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE : l'obtention d'un diplôme au regard de son expérience professionnelle

ENTRETIEN PROFESSIONNEL : Managers, préparez-vous ! Formation et accompagnement à la conduite et la gestion de cet acte managérial essentiel !

APPUI AU RECRUTEMENT EXTERNE OU A LA MOBILITE INTERNE : évaluation, développement de potentiel managérial, accompagnement à la prise de poste…

N'hésitez pas à nous poser toutes vos questions ! Nous pouvons construire une solution ensemble !

Tél. : 04 76 23 59 99 ou 04 74 93 14 11 Email : contact@cibc-isere.fr

PLUS D'INFORMATION ET DE NOMBREUX TÉMOIGNAGES SUR NOTRE SITE ! cibc-isere.fr

51 apprenants en alternance et 11 étudiants de l'EGC Nord Isère, l'école de commerce de la CCI Nord Isère, ont reçu leur diplôme en BTS tertiaire et Bachelor (Bac+3), soit 75% des jeunes de CCI Formation.

La CCI Nord Isère, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère et le Syndicat Mixte des Vals du Dauphiné, autour des Contrats de Développement Durable Rhône-Alpes de la Boucle du Rhône en Dauphiné, d'Isère Porte des Alpes et des Vals du Dauphiné ont lancé Créafil Nord Isère en décembre 2014.

La CCI Nord Isère a réuni plus de 200 dirigeants lors d'une soirée dédiée aux réseaux d'affaires et d'entreprises du Nord Isère. Au programme une conférence sur le management avec le Quatuor Annesci et un Speed Business Meeting®.

Le Président de la CCI Nord Isère a reçu le Consul Général Adjoint d'Algérie. Après avoir visité CCI Formation et le Port de Vienne-Sud Salaise/Sablons, ils ont découvert la plateforme logistique de Décathlon, ainsi que le centre de Formation l'Escale, dans le cadre du développement de partenariats.

Plus de 350 jeunes ont été accueillis lors de l'opération "5 sens, 5 métiers : l'envie d'entreprendre" organisée par l'AJE Rhône-Alpes, la CCI Nord Isère et l'Académie de Grenoble, avec le soutien du Conseil Général de l'Isère.

L'association des commerçants, artisans et prestataires de services du Pays Roussillonnais, Commerce et Savoir-Faire, et la CCI Nord Isère ont lancé ensemble jeudi 27 novembre une monnaie locale complémentaire : L'EDIT.

La CCI Nord Isère et ViennAgglo ont renouvelé leur engagement mutuel au travers d'une convention de partenariat en faveur des porteurs de projets et de l'accompagnement des entreprises.

Edito

Rendez-vous traditionnel, la cérémonie des Trophées est un moment que j'apprécie particulièrement, car il met en lumière les réussites économiques. C'est un moment de fierté et de convivialité, qui fait valoir les atouts de notre territoire et des entreprises qui la composent. La cérémonie des Trophées Nord Isère est un moment fort où la ténacité, l'innovation, la prise de risque sont récompensées.

Cette année encore, nous mettons sous les feux des projecteurs des démarches exemplaires, des profils d'entreprises que nous accompagnons toute l'année dans une approche de développement. Quelles que soient sa taille, son action, son œuvre, l'Entreprise avec un grand E doit être mise en avant. C'est le reflet de la dynamique économique locale et nous en sommes très fiers.

Vous découvrirez au travers des pages qui suivent des parcours de vie, des expériences d'hommes et de femmes convaincus et convaincants. Ils ont su mettre en valeur leurs résultats et leurs produits face à un jury réunis autour de 13 catégories : Création d'entreprise, Reprise et transmission d'entreprise ; Formation continue ; Formation Supérieure ; Commerçant de l'année ; Concept touristique de l'année ; Export ; Développement et Stratégie commerciale France ; Innovation technologique ; Démarche innovante, Développement Durable, QSE ; Multimodalité, et pour la première fois "Mon Entreprise Crée de la Valeur Ajoutée".

Chaque année la cérémonie des Trophées est parrainée par une personnalité, donnant un écho nouveau sur le palmarès et garant du choix des lauréats. Notre volonté était d'avoir un parrain dont la carrière a rayonné bien au-delà de nos territoires. Notre choix s'est donc porté sur Bruno Messina, Directeur Artistique du Festival Berlioz. Musicien, enseignant, chercheur, il est aussi à la tête de l'Agence Iséroise de Diffusion Artistique depuis 2008, où il dirige l'organisation de nombreux événements, dont le Festival Berlioz, mais aussi de nombreuses équipes, à l'image d'un véritable chef d'entreprise.

Bravo aux lauréats de cette 17ème édition pour leur succès.

Daniel Paraire,
Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Nord Isère.

©Le DL/Jean-François Souchet

La CCI Nord Isère a organisé sa deuxième "Nuit de l'Orientation". Des centaines de collégiens et lycéens ont pu rencontrer des conseillers d'orientation et des professionnels pour échanger sur leur avenir et leur futur métier.

Merci à nos partenaires Trophées Nord Isère :

Nord Isère économie n°89

Chambre de Commerce et d'Industrie Nord Isère
2 place Saint-Pierre CS 50209
38217 Vienne cedex
5 rue Condorcet - CS 20312
38 093 Villefontaine Cedex
Téléphone : 04 74 95 24 00
Télécopie : 04 74 95 24 01
www.ccinordisere.fr
Twitter : @ccinordisere.fr
Directeur de la publication :
Daniel Paraire
Coordination et réalisation :
Pascale Besch,
Alexandra Crès
Rédaction :
Christian Bayle, Séverine Bernard, Pascale Besch, Christian Bolla, Laurence Bouvéry, Sandrine Buathier, Katy Casaliggi, Angélique Contamin, Fabien-Gil Dei-Ciechi, Lysiane François, Didier Gerin, Yasmina Gentil, Aurélien Huot-Marchand, Adélaïde Larcher, Alain legeais, Olivier Loridon, Geneviève Magnin, Anne-Laure Meunier, Laurence Muron, Karine Myotte, Virginie Novotny, Julien Ravello, Odile Ribière, Philippe Perichon, Aurélie Violay.
Impression :
Manufacture d'histoires deux-ponts, Bresson.
Routage :
Routage Rhône-Alpes, Brignais.
Tirage :
18 050 exemplaires.
Numéro 89
Régie publicitaire :
ALFA CONSEIL
Tél : 04 50 24 08 54
N° commission paritaire :
1010 B 07585.
ISSN : 1162-6178.
Ce magazine est édité par un imprimeur labellisé Imprim'Vert

2015, Au cœur de la performance...

2 avril — Journée de la Performance Commerciale

10 juin — Journée de l'Innovation

Février - Mars - Avril - Mai 2015

- ***Permanence INPI :*** 12 février, CCI, Villefontaine.
- ***Formation "mettre en place des indicateurs de pilotage" :*** 23 février, CCI, Vienne.
- ***Conférence E-tourisme :*** 26 février, CCI, Villefontaine.
- ***Club Nord Isère Export chez ERARD PRO (avec le Club Pays Entreprises) :*** 26 février de 17h à 19h30, à Chavanoz.
- ***Formation supérieure :*** Journées Portes Ouvertes, 28 février. CCI, Villefontaine. EGC on live : du 16 au 20 février.
- ***Salon du tourisme Mahana :*** Du 27 février au 1er mars à Lyon.
- ***Remise des labels BEE :*** 5 mars, à 18h, centre Simone Signoret, Villefontaine.
- ***Escroqueries/arnaques, les identifier pour se protéger efficacement (en partenariat avec l'ADEIR) :*** 9 mars, à 18h, CCI, Vienne.
- ***Mon entreprise a t-elle besoin des réseaux sociaux ? :*** 18 mars, de 8h30 à 11h, CCI, Villefontaine.
- ***Salon Industrie :*** Du 7 au 10 avril, à Lyon.
- ***Doper son chiffre d'affaires par la maîtrise de son marché (veille, analyse et influence...) :*** 9 avril, de 17h à 19h, CCI, Villefontaine.
- ***Le cloud, ses applications, ses limites :*** 27 mai, de 8h30 à 11h, CCI, Villefontaine.
- ***Rendez-Vous Experts :*** 19 février, 12 et 26 mars, 2 et 23 avril, 7 et 21 mai, CCI, Villefontaine, 2 mars, 13 avril, 11 mai, CCI, Vienne.
- ***Comités d'appui à la transmission :*** 26 mars, 21 mai, CCI, Villefontaine, 2 mars, 11 mai, CCI, Vienne.
- ***Permanences RSI/Point info experts :*** 3 mars, 21 avril, 5 mai, CCI, Villefontaine, 26 mars, 21 mai à Villemoirieu, 14 avril à La Tour-du-Pin (commun avec la CCI et la CMA).
- ***Les dates de la formation continue :*** Le temps mode d'emploi : 20 et 27 février ; La comptabilité générale : 2, 9, 16, 23, 30 mars et 13, 22, 27 avril ; Douanes : 16 mars ; Managers : réussissez votre prise de fonction : 11, 12, 13 mars ; S'affirmer dans ses fonctions : 23, 24 mars ; Réussir son accueil téléphonique : 25 mars ; Savoir accueillir et orienter les clients : 19 mars ; Les bonnes pratiques d'hygiène en restauration : 23, 24 mars ; Développez votre potentiel commercial : 13, 14, 27, 28 avril et 18, 19 mai et 1, 2 juin ; Managers : animez vos équipes : 20, 21, 22 avril ; Optimisez votre communication orale : 23, 24 avril ; Logistique, les fondamentaux : 7 avril ; Optimisez vos performances commerciales 27, 28, 29 mai.

Journées Portes Ouvertes des entreprises du Nord Isère, octobre 2015 :
Pensez à vous inscrire pour ouvrir vos portes !

Retrouvez toutes les dates et tous les contacts sur www.ccinordisere.fr ou au 04 74 95 24 00

création reprise d'entreprise ***développement de l'entreprise***

NOTRE SELECTION DE LOCAUX D'ACTIVITES & BUREAUX

LOCAUX D'ACTIVITÉS
Vaulx Milieu
- Encore 2 lots disponibles
- A partir de 339 m²
- Livré en juin 2015

BUREAUX
Bourgoin-Jallieu
- GREEN PARK
- Dernier lot 135 m²
- immeuble certifié BBC

LOCAUX D'ACTIVITÉS
Vaulx-Milieu
- Vente ou location
- 7 196 m²
- à partir de 3 500 m²

axite
membre indépendant du réseau
CBRE

04 74 433 433
nord-isere@cbre.fr

NumeriK's
LA TECHNOLOGIE SIMPLIFIÉE

Pour toutes vos problematiks d'informatik, pensez à NumeriK's

NumeriK's intervient sur Bourgoin-Jallieu, Vienne, Morestel... mais aussi tous les environs. Vous cherchez un professionnel pour gérer toutes vos questions informatiques ? Faites confiance à un prestataire local de qualité.

« Confiez-nous la gestion de votre informatique et vous n'aurez plus à vous en soucier, affirme le dirigeant de NumeriK's, Christophe Carron. C'est vraiment notre positionnement : être votre service informatique dédié, qu'il s'agisse d'achat ou location de matériel, d'installation, de maintenance... » Petites et moyennes entreprises, artisans, commerçants, de tous secteurs d'activité, peuvent être intéressés par les services de ce prestataire local.

« Nous savons installer des terminaux pour des commerçants, mettre en place et configurer un serveur interne ou même un standard téléphonique, nous savons gérer votre parc informatique et vous dépanner sur place. » poursuit le jeune chef d'entreprise. Thomas et Anthony se déplacent en effet sur le Nord-Isère et les environs pour prendre en charge les questions informatiques de tous les professionnels. Ils répondent présents pour toute intervention, dans les meilleurs délais.

Ceux qui sont déjà clients de NumeriK's peuvent l'attester, ils apprécient de ne plus perdre de temps à appeler une hot line débordée ou d'avoir l'impression de ne pas être compris !

Success story

Le groupe NumeriK's souffle cette année ses 10 bougies, créé par Christophe Carron, un Berjallien entreprenant. Il emploie une vingtaine de collaborateurs, très fier de fournir un emploi à de jeunes énergies locales ! L'entreprise comprend aujourd'hui cinq boutiques : Bourgoin-Jallieu (3), Vienne et Morestel. Celui qui a été élu récemment Président de la Fédération des groupements commerciaux du Nord-Isère a ouvert un cinquième point de vente, sous l'enseigne LDLC.

L'informatique de A à Z

Prestations proposées :

- Matériel informatique toutes marques
- Maintenance sur site
- Vidéo surveillance
- Téléphonie sur IP
- Logiciels
- Serveurs
- Sauvegardes (internes et externes)
- Copieurs et imprimantes
- Terminaux point de vente

FICHE D'IDENTITÉ

> Création en 2005
> Prestations pour particuliers et professionnels
> Informatique, téléphonie, multimédia
> 5 boutiques : 3 à Bourgoin-Jallieu (centre-ville, Maladière et centre commercial), Vienne et Morestel
> 19 collaborateurs
> Chiffre d'affaires annuel : 3 554 K€ HT

Plusieurs formules d'intervention

NumeriK's a créé plusieurs offres comme le Pack 1er démarrage, le Pack complet ou encore le Pack Sauvegarde. C'est plus simple et plus clair pour le client professionnel. Les experts de NumeriK's peuvent réparer ou configurer des ordinateurs dans l'atelier informatique, et également assurer des dépannages et des interventions sur place ou à distance, en prenant la main sur vos ordinateurs.

5 boutiques, 19 collaborateurs

Mise en page : © www.ligneoblik.fr

www.numeriks.fr

Adresse : 2 rue Aristide Briand - 38110 La Tour-du-Pin
Contact : Patrick Plassiard
Activité : Restauration
Tél. : 04 74 97 37 50
E-mail : patrickplassiard@wanadoo.fr

Le Wellington
Essai transformé !

Son bar-restaurant s'appelle "le Wellington" en hommage au rugby qu'il chérit, mais l'allusion reste discrète. Patrick Plassiard est un homme d'action et de terrain, soucieux de procurer à sa clientèle une restauration de qualité. Le sourire en prime !

C'est une opportunité qu'il a saisie, et non la suite logique d'un plan de carrière. "J'avais 25 ans d'expérience dans le commercial, en vente d'accessoires automobile puis pour un grossiste de produits sanitaires. J'aimais mon métier mais je faisais 80 000 kilomètres par an !", raconte Patrick Plassiard. Rêvant de fonder sa propre entreprise, il se met donc à l'affût d'affaires à reprendre dans le secteur de la Tour du Pin. Un jour, sa comptable lui parle de ce bar à reprendre. ***"Il était à céder pour un prix raisonnable, il ne m'a pas fallu longtemps pour me porter acquéreur, poursuit-il. Très bien situé en centre-ville, cet établissement présentait un potentiel certain".*** La transaction se réalise en mars 2011. L'aventure du Wellington commence.

La recette gagnante

Patrick Plassiard commence par repenser l'agencement des lieux et surtout l'offre, convaincu qu'à la partie bar il faut ajouter un espace de restauration. Les résultats lui donneront raison puisque l'activité du restaurant pèse aujourd'hui 75% du chiffre d'affaires. "J'ai misé sur 2 éléments essentiels : une bonne carte et l'accueil du client", raconte le dirigeant.
Là aussi, c'est le facteur chance qui lui fait croiser la route de Martial Mauffroid, un cuisinier de 25 ans d'expérience. "Après avoir officié dans des établissements parisiens, il avait fondé son propre restaurant dans notre région. Martial avait beaucoup travaillé et souhaitait lever le pied. Ma proposition d'ouvrir notre table tous les midis et un seul soir par semaine (le vendredi), l'a intéressé. De mon côté, j'étais heureux de m'adjoindre les compétences d'un cuisinier très expérimenté". Depuis, aux fourneaux, le chef concocte tous les jours des plats de saison, cuisinés sur place. La recette marche, les recettes suivent ! La fraîcheur des plats et la qualité de l'assiette sont appréciés par une clientèle d'habitués de plus en plus nombreuse.

Communiquer sur tous les terrains

Patrick Plassiard poste des photos des petits plats du Wellington sur les réseaux sociaux et le fera aussi sur son site internet, bientôt en ligne. ***"Le plaisir de la dégustation commence par les yeux, une belle assiette est la meilleure des publicités, témoigne le restaurateur. Nous soignons aussi le service et le contact avec le client, pour qu'il passe un bon moment au restaurant".*** Le patron ne compte pas son temps, à 7 heures derrière le bar pour servir le petit noir et assurant la fermeture à 19 heures. L'établissement est ouvert le soir et le dimanche sur demande particulière (notamment des groupes).
Toute cette énergie est récompensée, la motivation du personnel suit aussi. "J'ai également bénéficié des conseils de la CCI Nord Isère, à la fois en termes de reprise d'entreprise et également dans le cadre de la démarche qualité tourisme, cela m'a permis de conforter la justesse de mes choix et de corriger quelques petites erreurs, se rappelle-t-il. Surtout, cela m'a redonné confiance, car les débuts sont forcément chaotiques, on se pose des questions...". Il a également bénéficié d'un audit sur les consommations énergétiques, qui lui fournira des pistes d'économies. Toujours en première ligne, Patrick Plassiard a déjà un plan de développement en tête, qu'il dévoilera en 2015 (année de Coupe du monde de rugby !).

Contact : Laurence Bouvery - l.bouvery@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 92 81

ALYSE PARC AUTO®

« Votre parking privé situé à 6 minutes de l'Aéroport de Lyon Saint Exupéry ! »

LES AVANTAGES POUR VOTRE ENTREPRISE

- ☑ **Une réelle économie** sur les frais de parking de vos personnels
- ☑ **La facilitation de votre processus administratif** (une facture mensuelle unique pour l'ensemble des personnels concernés)
- ☑ **L'entretien de vos véhicules de société durant le stationnement** (nettoyage (intérieur, extérieur), contrôle technique, révision etc.)

Contactez-nous
pour découvrir nos

FORMULES D'ABONNEMENT

réservées aux professionnels !

« Réalisez jusqu'a -25% d'économie sur les frais de parking de vos personnels ! »

Suivez nos actualités sur la page Facebook de notre entreprise

ET POUR VOS PERSONNELS

- ☑ **Réservation** possible jusqu'à 6 heures **avant le vol**
- ☑ **Un service confortable** (la navette dépose et récupère vos personnels devant leur terminal)
- ☑ **Un stationnement sécurisé** (vidéosurveillance / parc clôturé)
- ☑ **Le service voiturier** (optionnel) : nous récupérons le véhicule de votre personnel au terminal puis nous le ramenons à l'aéroport à son retour

CONTACTEZ-NOUS

par e-mail :
info@alyseparking.com

par téléphone
04.72.22.41.16

www.alyseparking.com

Adresse : Parc d'Activité du Pays des Couleurs - 38510 Arandon
Contact : Pascal Etienne
Activité : Mécanique générale
Tél. : 04 74 97 73 54
E-mail : bukomeca@wanadoo.fr

BUKOMECA
Transmission réussie

Repreneur de la société BUKOMECA en 2010, Pascal Etienne a su en quatre ans donner un nouvel élan à cette entreprise de mécanique industrielle. Pour cela, l'entrepreneur a défini un cap, partagé sa vision d'un nouveau projet, et surtout valorisé les hommes et les savoir-faire.

Etre accompagné

Pascal Etienne a construit son parcours professionnel dans l'industrie mécanique et métallurgique. Fort d'une formation technique et commerciale, il a évolué dans des entreprises de taille variable et dans des fonctions à vocation commerciale et managériale. ***"J'ai pu acquérir une véritable connaissance sectorielle et une aisance pour l'encadrement"***, explique le dirigeant.
Salarié dans une entreprise victime de la crise de 2008, il se retrouve en situation de réorienter sa carrière. "J'avais depuis longtemps l'envie de reprendre une entreprise mais ne l'avais jamais concrétisée, le salariat offrant un confort certain !", explique Pascal Etienne. Libre de tout engagement, il décide de tenter l'aventure et commence par une visite au Salon des Entrepreneurs de Lyon et une prise de contact avec la CCI Nord Isère. Un des facteurs clé de succès dans le processus de reprise d'entreprise est l'accompagnement ; le fait de ne pas être seul permet non seulement au futur repreneur d'affronter toute la complexité du parcours, mais également de bénéficier de conseil et d'un regard extérieur objectif. "En intégrant le Groupe de Travail des Créateurs Repreneurs Industriels du Nord Isère, j'ai profité d'informations régulières et pertinentes, mais surtout de l'effet d'entraînement du groupe et de l'expérience de chacun", confie le dirigeant.

Faire les bons choix

Le processus a duré environ deux ans avant d'aboutir au rachat de BUKOMECA, qui était la troisième cible identifiée. Il est rare en effet que la première cible aboutisse, elle sert généralement à "faire ses armes". Progressant dans sa quête, le repreneur apprend la ténacité et le discernement... ensuite, c'est souvent une histoire d'audace et de "feeling" ! Ainsi, le facteur humain entre Jean-Paul Budinle, cédant et Pascal Etienne a largement joué et permis au repreneur d'avancer en confiance. ***"Je connaissais BUKOMECA mais je préférais la mécanique de précision plutôt qu'industrielle, explique Pascal Etienne. En revanche, j'ai vu l'opportunité de développer l'entreprise en partant d'une base très saine"***. La rencontre concluante avec les équipes, enrichie d'un audit technique satisfaisant du parc machine ont emporté sa décision.

A ce stade, l'entrepreneur entre alors dans le concret et se projette dans le plan de développement de l'entreprise. Nouveau centre d'usinage, changement des outils informatiques, certification ISO 9001, mais aussi développement commercial via la participation à des salons, l'utilisation des réseaux... Les orientations stratégiques du nouveau dirigeant sont payantes, assurant une croissance annuelle du CA de 5 % dans un contexte économique compliqué. Cette progression s'est également concrétisée par un déménagement dans des locaux plus modernes qui contribuent à la sécurité, à la productivité et au confort des salariés, mais aussi à l'image de l'entreprise. "Ce qui fait notre force, conclut le dirigeant, c'est qu'en plus de nos moyens techniques et des compétences de chacun, nous sommes une entreprise basée sur des valeurs humaines".

Contact : Olivier Loridon - o.loridon@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 24 82

IMAGINONS **ENSEMBLE** VOTRE COMMUNICATION...

www.ss2i.com

ss2i se plie en quatre pour votre communication !

Ss2i

SITE INTERNET ET COMMUNICATION

Logo
Identité visuelle
Site Internet
Boutique en ligne
Plaquette
Catalogue

04 74 99 19 19

info@ss2i.com

JouéClub
Adresse : 72, rue de la République - 38490 Les Abrets
Contact : Julie Seigle-Vatte
Activité : Commerce de jouets
Tél. : 04 76 37 51 87
E-mail : jc-lesabrets@joueclub.net

Joué-club des Abrets et de Domarin,
2 "magasins copains" !

Julie Seigle-Vatte, à la tête des magasins Joué-Club des Abrets et de Domarin, réussit le tour de force d'avancer vite et loin en associant passion, engagement et audace. Cette créative prend un plaisir contagieux à échanger, créer, tenter, développer. Résultat ? En quatre années, la petite boutique des débuts a changé d'échelle mais a préservé ce qui fait l'atout du petit commerce : le professionnalisme, le conseil et le sens du service.

L'esprit d'entreprendre

C'est en octobre 2009 que Julie Seigle-Vatte décide de faire ce qu'elle aime en rachetant le magasin de jouets de centre ville des Abrets. ***"J'ai eu un coup de cœur pour cette boutique qui correspondait à mon goût pour la vente"***, raconte la gérante. Fort d'une clientèle historique, le fonds de commerce bénéficiait d'un niveau d'activité solide.

Après quelques mois, elle saisit l'opportunité de s'implanter dans la ZAC alors en construction. Surface commerciale agrandie, parking : le potentiel est séduisant mais le défi de taille car il faut tout repenser. L'équipe se fait accompagner par la centrale de Joué-Club pour optimiser le design intérieur, réfléchir à la circulation et au merchandising, avec la création d'espaces par typologies de produits et segments de client. Avec le rajout de linéaires, elle doit aussi intégrer des références supplémentaires et réorganiser la filière achat.

A peine sur les rails, la dirigeante se positionne en octobre 2013 sur une autre surface de vente à Domarin. ***"A priori je n'y serai pas allée si tôt car l'investissement des Abrets était en cours, mais cela faisait sens avec ce que j'avais déjà entrepris"***, explique-t-elle. Un pari gagnant : l'expérience du premier magasin et la mutualisation de certaines tâches (la gestion du stock par exemple) font que les 650 m² exploités à Domarin sont très prometteurs.

Une fête quotidienne

Autre enjeu pour Julie Seigle-Vatte : ne pas perdre l'esprit commerce de proximité. Pour conserver une relation authentique avec sa clientèle, elle manage son équipe avec engagement. "Je fais les paquets, je suis présente dans les magasins", affirme la chef d'entreprise, convaincue que dans une boutique de jouets plus qu'ailleurs l'ambiance est primordiale et doit être ressentie par la clientèle. Pour garder cette dynamique et apporter toujours quelque chose de nouveau, elle s'est investie au niveau de la centrale Joué-Club. Cette vision en amont lui permet d'anticiper ses animations et d'informer ses équipes. C'est aussi un moyen d'échanger, de partager des expériences et d'enrichir son offre dans ses propres points de vente. Bien que l'investissement en temps soit important, elle apprécie les bienfaits du travail en réseau. S'inspirer des autres tout en gardant sa propre personnalité devient un plus, et cela marche dans les deux sens. Ainsi, la "Fête du catalogue" qu'elle a initiée en octobre 2012 est devenue un événement qui pourrait être déployé dans les magasins Joué-Club qui le désirent. En associant collaborateurs, partenaires locaux et fournisseurs, Julie Seigle-Vatte mobilise bien plus que ses clients.

Sa dernière idée : l'association "Julie Club", née en septembre 2014, dont la vocation est d'intervenir dans les écoles pour présenter des jeux de sociétés dans le cadre des activités périscolaires. Les retours sont d'autant plus positifs que la démarche ne se fait pas sous l'enseigne Joué-Club. Un bon moyen cependant d'avoir encore plus de copains !

Contact : Alain Legeais - a.legeais@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 02

votre mutuelle
MUFTI
Spécialiste de la protection sociale des personnes, la Mutuelle MUFTI offre des solutions collectives complètes, performantes et adaptées à l'entreprise qui répondent aux attentes de leurs salariés.
Entreprises, professionnels,
construisons ensemble
les protections sur mesure
qui vous ressemblent.
Nos engagements
> Construire avec l'entreprise une relation durable.
> Assurer un accompagnement juridique et technique de proximité.
> Apporter une expertise pour anticiper les évolutions sociales, fiscales, juridiques et financières.
> Concevoir des actions de prévention au service de l'entreprise.
Grenoble Crolles Fontaine Voiron
04 76 28 30 10
www.mufti.fr
entis

La taxe d'apprentissage
avec la CCI Nord Isère

c'est une équipe dédiée qui :
- Vous accompagne à chaque étape de votre déclaration
- Vérifie et sécurise vos données
- Respecte vos choix d'affectation.

Confiez le traitement de votre taxe d'apprentissage à la CCI Nord Isère pour :
- Investir dans l'avenir du territoire et de votre entreprise
- Investir dans la formation des jeunes du Nord Isère.

Rendez-vous sur **FACILITAXE :**
www.facilitaxe.com/ccinordisere
pour calculer, déclarer, répartir, et payer votre taxe d'apprentissage.

CCI NORD ISÈRE

Contact : T. 04 74 95 24 00

©Photo : Malampia

Le Petit Campagnard, La Chapelle-de-Surieu, **Douceurs d'Autrefois**, Semons, **La Guinguette**, Panissage, **La Grange**, Torchefelon
Activité : Restauration
Tél. : 04 74 31 44 31
www.bistrotdepays.com

"Bistrot de pays" La bonne recette

Parce que le développement économique et l'identité territoriale ne concernent pas que les grandes entreprises, la CCI Nord Isère, en étroite collaboration avec les territoires partenaires, a accompagné quatre établissements répartis sur les territoires du Pays Roussillonnais, des Vals du Dauphiné et de Bièvre Valloire afin de recevoir le label "Bistrot de Pays". Une initiative qui va au-delà d'une démarche qualité et qui ambitionne de valoriser les spécificités d'un terroir tout en maintenant un lien social en milieu rural.

Si le poids économique des grandes métropoles (Lyon, Grenoble, Chambéry...) va croissant, le développement des territoires ruraux passe par les initiatives locales, dont l'ambition affichée vise à maintenir de l'activité économique, touristique, sociale.

L'atout local

Ainsi, depuis plus de 20 ans, la Fédération Nationale des Bistrots de Pays labellise les bars, cafés et restaurants volontaires pour maintenir leur activité et contribuer à l'animation des villages où ils sont implantés. L'objectif du réseau est, en s'appuyant sur la force d'une marque, de créer une dynamique positive et de croissance à l'échelle des petits pays qui composent un territoire. A cet effet, le label incite les membres à valoriser les identités locales : la production alimentaire, les petits commerces ruraux, les spécialités culinaires et culturelles, la vie de village. Ainsi, c'est l'ensemble des atouts touristiques d'un espace géographique qui sont mis en avant. Cette démarche, qui cible bien évidemment le tourisme, a également vocation à dynamiser la vie locale et à mobiliser les habitants.

Animer la démarche

Les établissements éligibles pour le label doivent répondre à plusieurs critères. D'abord, ils doivent être situés sur une commune de moins de 2 000 habitants, où le petit commerce a disparu. Ensuite, il leur faut pouvoir proposer de la restauration élaborée avec des produits du terroir, et enfin, ils doivent constituer le dernier ou l'un des derniers commerces du village détenant la licence 4. Sur la base de ces critères, quatre établissements pouvant obtenir le label ont été sélectionnés, sachant que chaque candidat est évalué sur près de 200 points (accueil, hygiène, fournisseurs...).

Les heureux élus suivent une journée de formation pour bien s'approprier le cadre "Bistrot de pays". L'investissement (quelques centaines d'euros par an) est vite rentabilisé. ***"D'abord parce que c'est l'occasion de se remettre en question, et cela fait du bien de faire mieux !"***, explique Olivier Hugonin, le patron de "Douceurs d'Autrefois" (Semons). Mais aussi parce que la notoriété de la marque "Bistrot de Pays" est réelle. ***"Ce label rassure et des clients ont même fait le tour des quatre bistrots existants en Isère"***, poursuit Jérôme Guillot de la Grange (Torchefelon).

L'objectif ne se limite pas à la qualité des produits servis ou à un accueil chaleureux. Pour que cette belle idée soit pérenne, il est nécessaire de l'adosser à une action d'animation de la vie de village de manière à recréer du lien pour que tout l'espace rural en profite. "Nous allons organiser début mars le premier des trois événements prévus cette année, annonce Martial Bouchard du "Petit Campagnard" (La Chapelle de Surieu). L'objectif étant de créer des occasions d'échanges et de liens entre les habitants mais aussi les visiteurs de passage. Pièce de théâtre, accueil du festival des Barbares ou encore concerts sont prévus pour recréer une convivialité locale qui ne demande qu'à prospérer. Et pour que le pari soit définitivement gagné, "il faut développer ce label en Isère", encourage Pascal Rey de "La Guinguette".

Contact : Yasmina Gentil - y.gentil@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 07

DESIGN,
TECHNOLOGIE,
SENSATIONS.
DÉCOUVREZ L'UNIVERS DS
Né de la rencontre entre l'industrie automobile et le savoir-faire des experts du luxe à la française, DS se distingue par son style remarquable, son raffinement dans les moindre détails, ses matériaux nobles et ses technologies avant-gardistes.
CRÉATIVE TECHNOLOGIE
CITROËN

CONSOMMATIONS MIXTES ET ÉMISSIONS DE CO_2 DE DS 3 : DE 3,0 À 6,5 L/100 KM ET DE 79 À 150 G/KM ; DS 3 CABRIO : DE 3,6 À 6,7 L/100 KM ET DE 94 À 154 G/KM ; DS 4 : DE 3,7 À 7,7 L/100 KM ET DE 97 À 178 G/KM ; DS 5 : DE 3,3 À 7,3 L/100 KM ET DE 85 À 169 G/KM.

J.B.PELLET SAS - 7, rue Camille Claudel
BOURGOIN-JALLIEU - 04 74 28 75 75

PELLET AUTOMOBILES - Z.A.C. Charancieu
LES ABRETS - 04 76 32 27 27

CRUIZILLE AUTO - Z.A.C. de Cruizille
VILLEFONTAINE - 04 74 96 52 30

PELLET NORD-ISÈRE - route d'Argent
MORESTEL - 04 74 80 08 11

www.citroen.fr/bourgoin-jallieu - Et son réseau d'agents...

Genouillère

Adresse : 498 route des Eteppes - 38480 Saint-Jean d'Avelanne
Contact : Pierre-André Aouizerats
Activité : Réalisation de composants, sous-ensembles, produits finis à base de matériaux souples
Tél. : 04 76 37 03 22
E-mail : paouizerats@astra-prod.com

Astra réussit à conjuguer tradition et innovation

Créée voici plus de 80 ans, l'entreprise Astra est restée attachée à son métier d'origine et ses savoir-faire historiques, reconnus par le marché. Mais elle a su aussi se développer et trouver de nouveaux gisements de ressources.

Quand il a repris la société voici 1 an (30 personnes, 2 millions d'euros de chiffre d'affaires), Pierre-André Aouizerats avait envie de faire bouger les lignes, de travailler sur l'innovation et la valeur ajoutée. Il a rapidement mis en œuvre ce principe dans l'activité de soudure et de découpe haute fréquence de supports souples (PVC, polymères, textiles techniques...) d'Astra. "***Nous cherchons à nous inscrire le plus en amont possible des choix industriels de nos clients et à travailler sur des projets novateurs, en co-développement***", souligne le dirigeant. Tel le groupe Alteor, qui a missionné Astra pour la conception d'une chevillière complexe, composée de pièces respirantes et ergonomiques. Ou encore ce projet de patch, truffé d'électrodes, qui ne devrait pas manquer de débouchés ! L'entreprise développe ainsi de nombreux produits dans divers secteurs d'activité et notamment le para-médical et l'orthopédie (par exemple des ceintures de maintien d'orthèses ou d'attelles), la protection individuelle (brassard de sécurité par exemple) ou encore diverses applications industrielles (comme des membranes souples pour la filtration de fluides).

coussins de confort

A la croisée de l'industrie et de l'artisanat

Dans son autre activité, la PMI travaille aussi en prise avec les besoins du marché. Le métier historique d'Astra consiste en effet à fabriquer des premières de montage, c'est-à-dire les semelles qui garnissent le fond des chaussures. "***C'est une pièce invisible mais essentielle à la structure et au confort des modèles : c'est la fondation de la chaussure***" commente Pierre-André Aouizerats. Il faut savoir que 80 % des modèles sont nouveaux d'une année sur l'autre. A chaque saison, à chaque collection, le bureau d'études analyse les cahiers des charges de nos clients et nous fabriquons des échantillons et de nouvelles séries pour la production". Astra produit chaque année plus d'1 million de pièces s'intégrant dans les chaussures de grandes marques. En 2014, l'innovation s'est illustrée avec la gamme Nova, des semelles complexes qui procurent un confort inégalé. "Elle prouve notre capacité à apporter de la valeur ajoutée à des pièces en apparence simples et dont on pourrait penser qu'il y a peu d'évolutions possibles".

Formation et culture d'entreprise

Le développement d'Astra passe aussi par la redynamisation de l'action commerciale avec la refonte du site internet, la participation à des salons professionnels, l'intégration d'Astra au pôle de compétitivité Techtera (pôle de compétitivité des textiles techniques) et des formations pour les équipes. "Nous avons également suivi le programme collectif commercial PME de la CCI Nord Isère, auquel j'ai adjoint quelques collaborateurs, explique Pierre-André Aouizerats. Ce programme m'a permis de valider notre stratégie et les choix opérés. C'est le dirigeant qui donne le cap, ensuite les équipes se fédèrent autour des projets. Cela se passe bien si on partage des valeurs et une direction claire". L'année 2015 sera riche de projets et de concrétisations.

Contact : Anne-Laure Meunier - al.meunier@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 88 50

NEOXIA GROUP

Le partenaire de votre futur **espace de vie**

Installée à Bourgoin-Jallieu depuis douze ans, la société **Neoxia Group** monte des opérations immobilières qu'elle commercialise avec ses deux marques phares : **Rhône-Alpes Foncier** et **Rhône-Alpes Habitat**. Rhône-Alpes Foncier est la marque dédiée à l'aménagement de terrains à bâtir et Rhône-Alpes Habitat est spécialisée dans les opérations de logements collectifs et individuels.
Avec plusieurs années d'expériences, Neoxia Group a acquis un savoir-faire reconnu et propose un large choix de prestations : l'aménagement de terrains à bâtir, la réalisation de programmes de maisons groupées et d'immeubles collectifs, ainsi que la conception de projets complexes d'aménagement assemblant des espaces professionnels (pôles médicaux, bureaux...) et différents types de logements.

Emplacements, produits et prestataires : un choix, la qualité

Depuis ses débuts, Neoxia Group mise sur le professionnalisme. « Pour atteindre nos objectifs, nous avons fait le choix de travailler en partenariat avec des entreprises locales reconnues pour leur sérieux », résume Fabrice Vaudo, fondateur de la société. Une volonté de favoriser la qualité et le service après-vente.
En outre, Neoxia Group conçoit des produits privilégiant le plaisir de vivre au quotidien : la sélection des sites, le choix des matériaux, l'aménagement et l'utilisation des espaces sont autant d'éléments que l'entreprise place au cœur de la conception de ses programmes qui ciblent prioritairement le bien-être de ses clients.

Réactivité et adaptation

Fort de ces atouts, c'est d'abord sa capacité de s'adapter et de penser à chaque client qui démarque aujourd'hui Neoxia Group de ses concurrents. Avec comme principe qu'ils n'ont pas les mêmes attentes, ni les mêmes besoins, la société développe et présente un programme de personnalisation propre à chaque client.

Sécurité financière

Pour accompagner son développement, tout en garantissant à ses clients une sécurité financière optimale, Neoxia Group organise des partenariats avec un groupe régional familial et la filiale d'un grand groupe bancaire français, deux intervenants majeurs spécialisés dans la prise de participation dans des opérations de promotion immobilière.

Les Terrasses du Parc
Démarrage des travaux en face du Parc des Lilattes

Nos programmes :

En cours

Bourgoin-Jallieu :
Le Clos du Parc (appartements)
Les Terrasses du Parc (appartements et pôle médical)
Vaulx Milieu :
Les Terrasses du Centre (appartements)
Saint Alban de Roche :
Les Jardins du Dalmais (terrains)
Le Clos du Dalmais (maisons)
Saint Jean de Bournay :
Les Jardins de Jade (terrains et maisons)

A venir

Saint Alban de Roche :
Le domaine du Parc (appartements)
Meyrié :
Quartier des Noyers (terrains, maisons et appartements)
L'isle d'Abeau :
(programme de maisons)

Création DILSEN www.studio-dilsen.com

RHÔNE-ALPES HABITAT
CRÉATEUR D'ESPACES À VIVRE

Pour tous renseignements : **04 37 03 43 08**
www.rhonealpeshabitat.com

RHÔNE-ALPES FONCIER
AMÉNAGEUR DE TERRAINS À BÂTIR

Adresse : 1 rue Isaac Asimov - 38300 Bourgoin-Jallieu
Contact : Audrey Feldman
Activité : Fabrication d'éléments modulaires pour l'industrialisation
Tél. : 04 37 03 26 76
E-mail : audrey.feldman@elcom.fr

elcom s'illustre sur le marché chinois

Depuis sa création en 1986, elcom apporte des solutions innovantes en matière d'éléments modulaires pour l'industrialisation, postes de travail, convoyeurs et systèmes de transferts. L'international devrait peser 4 millions d'euros sur le prochain exercice, une croissance tirée par le marché chinois.

Leader français, la PMI berjallienne conçoit et réalise des profilés aluminium qui servent à monter des sous-ensembles industriels. ***"Nos clients sont des fabricants de machines spéciales ou des grands donneurs d'ordre comme Schneider ou Valeo"***, précise Eric Vergne, PDG d'elcom depuis sa reprise en 2011. Depuis une quinzaine d'années, elcom a développé des activités complémentaires, toujours à partir de profilés aluminium, mais qui sont vendus sous forme de produits finis comme des convoyeurs, transferts linéaires, postes de travail... "Une activité sur laquelle nous sommes en constante innovation, pour proposer toujours plus de solutions performantes à nos clients, complète le dirigeant. C'est un véritable relais de croissance pour l'entreprise et des produits qui ont du potentiel à l'export".

Une présence mondiale

Le partenariat d'elcom avec la société allemande Item (depuis 1986) lui a ouvert un réseau dans le monde entier, ce qui lui permet d'accompagner ses clients à l'export. En 2000, l'entreprise a créé une filiale, elcom Deutschland, pour s'implanter durablement sur le premier marché européen, puis s'est développée sur les marchés voisins et en Scandinavie. La PMI est présente également en Amérique du Nord et du Sud, en Australie et en Asie (Inde, Chine, Malaisie, Singapour). "Nous sommes en mesure d'apporter un support local à nos clients industriels, note Eric Vergne. Nous pouvons gérer et suivre des marchés internationaux en intégrant la dimension multiculturelle". Si l'Allemagne est son premier marché export, la Chine est désormais le deuxième. "L'Asie constitue un axe de développement majeur, avec déjà de nombreuses installations en Chine, en Corée, en Malaisie et en Inde", poursuit le dirigeant. Percer sur le marché chinois, une gageure ? "Nous avons d'abord vendu nos produits à des industriels occidentaux implantés en Asie, ils voulaient de la qualité et de la sécurité. Nous pouvons démontrer que nos systèmes sont fiables et robustes, même après 20 ans d'utilisation, autant d'arguments qui ont fini par convaincre des industriels chinois. Ils sont aujourd'hui clients. ***Nous envisageons la création d'une filiale elcom China, pour renforcer notre présence et pérenniser le business, explique Eric Vergne. Mais nous continuerons cependant de fabriquer les pièces stratégiques en France pour une question de savoir-faire maîtrisé ici. Les activités à valeur ajoutée restent ici".***

Le capital humain

Selon Eric Vergne, la réussite d'elcom sur le marché chinois a été une vraie surprise, "le mix produit a fonctionné". La stratégie menée en amont a été payante : participation à des salons internationaux, réseaux d'ERAI, conseils sur l'export prodigués par la CCI Nord Isère, recrutement d'un responsable export, formation à l'anglais et intégration récente d'un stagiaire chinois qui partira à Shanghaï dès qu'il aura bien intégré les activités d'elcom. "Il n'y a pas de développement sans ressources humaines, note Eric Vergne. Nous avons engagé une démarche de management global et durable qui s'appuie sur le développement du potentiel humain de l'entreprise pour améliorer sa performance sociale et économique". D'après ce modèle, la créativité est valorisée, les dysfonctionnements organisationnels sont réduits, la compétence est développée et les salariés sont intéressés à la performance de l'entreprise. Prochain défi pour l'export : les marchés nord-américains, à l'horizon 2-3 ans.

Contact : Didier Gerin - d.gerin@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 32

Adresse : 2 Av Blaise Pascal Bat B - 38090 Vaulx-Milieu
Contact : Marie-Pierre Pradeau
Activité : Fabrication d'articles de sport
Tél. : 04 74 99 95 92
E-mail : MPRADEAU@timesport.fr

LAURÉAT

Time Sport International, l'échappée belle !

Depuis toujours, la réussite de Time Sport International s'articule autour de la R&D et de l'innovation technologique. L'entreprise, créée en 1897 par Roland Cattin, a connu le succès grâce à l'invention de la pédale automatique de vélo, inspirée de la fixation de ski. Et c'est en adossant cette culture de l'innovation à une solide réflexion stratégique qu'elle a su se hisser au niveau des leaders mondiaux de son marché, comme en témoigne l'invention de la fourche Aktiv en 2014.

En tête de peloton

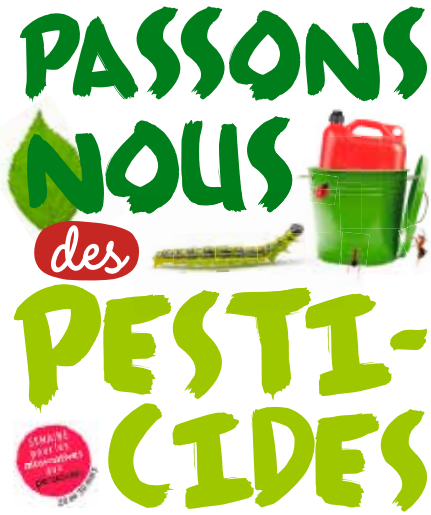
A l'origine, c'est une histoire d'inventeurs. Celle de M. Beyl d'abord, qui après avoir breveté la fixation de ski sous la marque Look, a l'idée d'une pédale automatique adaptable aux cycles. Puis celle de Roland Cattin, qui croit à cette innovation (laissée de côté par Bernard Tapie lorsqu'il racheta la société Look) et choisit d'investir dans son développement et sa production. ***"Nous avons initié une véritable rupture technologique, explique Jean-Marc Gueugneaud, l'actuel Directeur R&D de Time Sport International, et le développement de la société a été très rapide"***. Sur ce marché de l'accessoire, inutile d'investir dans un nouveau vélo pour profiter des pédales automatiques, et le bénéfice client est tel qu'en quelques années c'est tout le parc de pédales qui se trouve renouvelé. Fort de ce premier succès, Roland Cattin fait de l'innovation, du dépôt de brevets et de la protection des marques un axe fondamental pour l'avenir de l'entreprise. Ainsi, les pédales automatiques n'ont cessé d'évoluer non seulement pour répondre au marché de renouvellement classique, mais également pour investir les autres segments comme le VTT ou le cyclotourisme.

Innover, innover, innover

Un département dédié aux matériaux composites est créé au début des années 1990. Installée en Isère sous la direction de Jean-Marc Gueugneaud, la structure étudie pendant plus de deux ans le développement d'un cadre de vélo tout carbone. L'idée est de reproduire une rupture technologique avec un cadre qui associe rigidité (primordiale en cyclisme pour conserver l'énergie), solidité et légèreté. Pour évangéliser un marché d'abord réticent, Time a l'idée de proposer des fourches et des wishbones en carbone (liaison entre l'axe de roue et la tige de selle). "Il y a un gros écart technique sur ces deux accessoires, explique Jean-Marc Gueugneaud, et leur utilisation permet de familiariser le marché au matériau". Le succès attire d'autres fabricants et à partir des années 2000, on assiste à une généralisation de l'utilisation du composite dans le vélo. ***"Nous avons alors pensé que le carbone allait trouver sa vraie place"***, précise Jean-Marc Gueugneaud. Les travaux sur les cadres sont réactivés et la commercialisation commence à partir de 2002, avec succès. En 2014, Time innove encore avec la fourche Aktiv (3 brevets déposés), un procédé révolutionnaire qui permet, grâce à un batteur dynamique (composé de lames ressorts, d'un élastomère et d'une masse), de filtrer et d'absorber jusqu'à 30 % des vibrations néfastes pour le confort et la performance du coureur. Inspirée des techniques antisismiques utilisées dans le bâtiment, ce système devrait permettre à l'entreprise de retrouver une croissance significative.

Bien évidemment, la réussite encourage la concurrence, notamment venus d'Asie : "mais notre culture de l'innovation et de la R&D nous garde un temps d'avance" confie le Directeur R&D, qui précise que tous les produits sortent d'usines françaises. Un bénéfice client qui permet à Time Sport International de regarder devant et de rester en tête de peloton.

Trophée Démarche innovante



Adresse : Lieu dit "les sayes" - 38080 L'Isle-d'Abeau
Contact : Luc Blanchet
Activité : Jardinerie
Tél. : 04 74 18 16 70
E-mail : fjuge@botanic.com

Botanic® investit pour le jardinage au naturel

Botanic®, seule enseigne de jardinerie à avoir retiré les pesticides et engrais chimiques de tous ses magasins depuis 2008, organise régulièrement des opérations de récupération des pesticides pour sensibiliser ses clients et être fidèle à son positionnement de "jardinerie naturelle".

"Passons-nous des pesticides", un titre choc pour une opération d'envergure, dont la première édition s'est déroulée au printemps 2014. Les consommateurs rapportent dans les magasins leurs pesticides et repartent avec un bon d'achat de 5 euros. "La "récompense" est symbolique, l'idée est surtout de sensibiliser le grand public à la réduction des pesticides, et cela marche !" explique Luc Vanlangendonck, Directeur du magasin Botanic® de L'Isle-d'Abeau.
Devant le succès de l'opération de mars 2014, une nouvelle collecte a été organisée à l'automne sur deux week-ends. Les membres du club Botanic® sont informés par mails, sms et des flyers posés vers les caisses annoncent également le dispositif. Du personnel est ensuite mobilisé pour donner des conseils sur les alternatives aux produits contenant des pesticides. Résultat : au national, 2739 personnes ont participé à l'opération, plus de 9 tonnes de pesticides ont été collectées et détruites. "Les pesticides sont traités par Clik Eco, un spécialiste de la gestion des déchets et partenaire pour cette opération, poursuit le dirigeant. Ils sont acheminées vers des centres de traitement agréés en vue de leur élimination. Le coût n'est pas négligeable, plusieurs dizaines de milliers d'euros". Une charge assumée par l'entreprise, marquant son engagement en faveur de l'éco-jardinage.

En avance sur la règlementation

Ayant décidé dès 2008 le retrait des pesticides chimiques et engrais de synthèse de ses rayons Jardin, Botanic® a pris un temps d'avance, la réglementation devant interdire leur utilisation à partir de 2016 pour les municipalités et 2022 pour les particuliers. "***Nous appliquons cette politique de respect de l'environnement dans tous nos secteurs d'activité, au-delà des produits de jardinage.*** C'est véritablement une démarche globale voulue par les dirigeants du groupe, des horticulteurs savoyards", souligne Luc Vanlangendonck.
Aujourd'hui dans l'enseigne, 90% des plants potagers sont d'origine biologique, 92% des achats végétaux proviennent de filières respectueuses de l'environnement et de la santé, 100% des petits mammifères sont issus d'élevages, comme tous les poissons d'eau douce et les oiseaux, 28 des 64 magasins ont un marché bio. "Quand je constate que le kilo d'oranges bio est vendu 1,3 euro chez nous, je trouve que l'on est concurrentiel ! Par la force du groupe, nous avons de gros volumes d'achat et donc des prix très raisonnables par rapport à la qualité de nos produits". De tels arguments séduisent une clientèle en croissance, de toutes tranches d'âges et catégories socio-professionnelles. 400 000 adhérents ont une carte de membres qui leur ouvre des offres préférentielles. Botanic® organise aussi de nombreuses animations gratuites, pour créer des liens et renforcer la relation client : comment pailler son jardin, préparer l'hiver, tailler ses arbres, composter ses déchets...
Seul point de vente du Nord Isère, le magasin de l'Isle-d'Abeau dégage un chiffre d'affaires de 6,4 millions d'euros HT, pour une surface de 6000 mètres carrés et une quarantaine de salariés. "***Nous ressentons la crise économique bien sûr mais le groupe est en croissance, nos parti-pris sont gagnants. De plus, c'est motivant de travailler dans une activité qui fait sens***". L'axe aujourd'hui consiste à travailler sur les ambiances des magasins, où le consommateur doit passer un bon moment, flâner dans les rayons et pourquoi pas se cultiver sur les bonnes pratiques.

Contact : Katy Casaliggi - k.casaliggi@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 92 85

Adresse : 80 chemin des marais - 38110 Cessieu
Contact : Sebastien Bailly
Activité : Transport
Tél. : 04 74 88 33 72
E-mail : s.bailly@baillysas.com

Bailly SAS
Des roseaux pour alliés

Transporteur historique de citernes alimentaires, l'entreprise Bailly s'est diversifiée vers le transport de matériels pour les travaux publics. Deux secteurs d'activité très différents, mais une même politique de choix d'aménagements respectueux de l'environnement.

Société familiale co-dirigée par les fils du fondateur, les Transports Bailly, installés au Bois de Cessieu, dégagent un chiffre d'affaires annuel de 2 millions d'euros, avec un parc d'environ 50 véhicules (citernes, bennes, grues, porte-char, plateaux...).

Un projet global

En 2010, très à l'étroit dans des locaux aménagés dans la maison familiale historique, l'entreprise déménage dans des locaux neufs sur 15 000 m². A la faveur de cette nouvelle installation, elle décide d'intégrer le volet environnemental dans le projet. ***"Nous sommes à la campagne, il est normal que nous soyons respectueux de la nature environnante !"***, commente Christiane Romanat, chargée de communication.
Sur ce nouveau site, un des projets importants concerne l'aménagement de l'aire de circulation et de stationnement. Il s'inscrit dans une démarche environnementale-sécurité plus globale, qui s'est traduite dès son installation en mars 2010 dans les nouveaux locaux : chauffage des bureaux par une pompe à chaleur, normes ATEX et séparateur hydrocarbures pour l'atelier, la station de lavage et la station carburants. "Nous avons été accompagnés par la CCI Nord Isère à travers un pré-diagnostic environnement", précise Sébastien Bailly, président de l'entreprise.

Une solution innovante pour une PME

En 2013, l'entreprise signe un Contrat Prévention avec la CARSAT Rhône-Alpes portant sur l'amélioration des conditions de travail et de sécurité. Outre l'attention portée à l'outil de travail, notamment le renouvellement du parc (d'ores et déjà, 80 % des véhicules moteur ont moins de 4 ans et sont classés en norme euro 5 ou 6) et à la sécurisation des flux, celui-ci recouvre aussi l'aménagement de l'aire de circulation et de stationnement ; le revêtement en enrobés impliquant la nécessité de collecter et de traiter les eaux pluviales. "Une étude menée avec l'aide technique de la CCI Nord Isère et du collectif Objectif Bourbre a permis de prévoir un projet innovant concernant cette opération", explique Christiane Romanat. Il s'agit en effet de collecter les eaux pluviales de ruissellement chargées en hydrocarbures, métaux et matières en suspension, puis de les traiter par la création de bassins de rétention et de filtration et l'utilisation des plantes macrophytes (roseaux).
Ce choix a été motivé par plusieurs raisons : il permet une filtration des eaux pluviales limitant le déversement en milieu naturel, une meilleure intégration dans le paysage du fait de la plantation de roseaux aux abords de la zone de marais classée Natura 2000 et n'engendre pas un entretien annuel important. "***C'est un dispositif naturel qui fait ses preuves depuis une dizaine d'années,*** il est mis en œuvre par des collectivités, mais plus rarement au niveau d'une petite entreprise", commente Cédric Bailly, directeur général des Transports Bailly. Assez lourde financièrement (160 000 euros au total), cette opération a été financée à hauteur de 50 % par l'AERMC (Agence de l'Eau) dans le cadre d'un appel à projets dénommé "Réduire la Pollution Pluviale", de 15 % par la Région Rhône-Alpes ("Investissement pour les technologies propres et sobres") et de 8 % par la CARSAT RA (Plan de Prévention). Les roseaux ont été plantés en juin 2014, les prélèvements montrent l'efficacité du système. L'orientation "verte" de l'entreprise se poursuit, elle travaille actuellement sur la signature de la charte nationale "Objectif CO_2 les transporteurs s'engagent".

Contact : Aurélien Huot-Marchand - a.huot-marchand@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 08 31

Adresse : 55 Bd de la Noirée - 38070 St Quentin-Fallavier
Contact : Dominique Chaise
Activité : Distribution de presse routage
Tél. : 04 74 82 14 51
E-mail : chaise.dominique@mlp.fr

MLP
La formation sur toutes les lignes

Depuis plusieurs années le marché de la presse est en difficulté, ce qui n'est pas sans conséquence pour MLP, deuxième distributeur national. Pour s'adapter à l'évolution du secteur et préserver les emplois, la coopérative a su faire de la formation un axe de la stratégie sociale.

Une stratégie à deux niveaux

Si les ressources de MLP proviennent historiquement de la distribution de la presse et de la vente en kiosque, la tendance en baisse de cette activité a poussé la direction vers de nouvelles sources de revenus. Prestations logistiques, élargissement à d'autres produits que la presse, stockage... De nouveaux métiers sont apparus pour lesquels il a fallu acquérir les savoir-faire. ***"C'est le premier niveau de notre stratégie de développement des compétences"***, explique Bertrand Lourdez, adjoint au Directeur des Affaires Sociales. Ce premier niveau cible à court terme précisément les besoins de formation de manière à suivre l'évolution de l'offre de service de la messagerie. Le second niveau est une vision à long terme qui privilégie l'employabilité des collaborateurs au fil des années. MLP connaît un très faible turnover ce qui implique un accompagnement des salariés sur la durée. "Un collaborateur entré il y a vingt ans ne fait pas forcément le même métier aujourd'hui", explique Dominique Chaise, en charge de la formation.

La direction des Affaires Sociales et des Ressources Humaines a donc mis en place des outils de suivi et d'accompagnement de ses ressources humaines pour anticiper l'évolution des métiers et construire des parcours professionnels cohérents avec les attentes des salariés et les besoins de l'entreprise. Ce dispositif sécurise le salarié dès son embauche, tout en permettant à MLP de gérer au mieux la mobilité interne à travers le développement de la polyvalence des collaborateurs. Cette politique se traduit également par l'accueil de contrats de professionnalisation. Enfin pour les managers des parcours basés sur des méthodes de leadership organisationnel (outils) et situationnel (posture du manager) sont déployés sur le long terme.

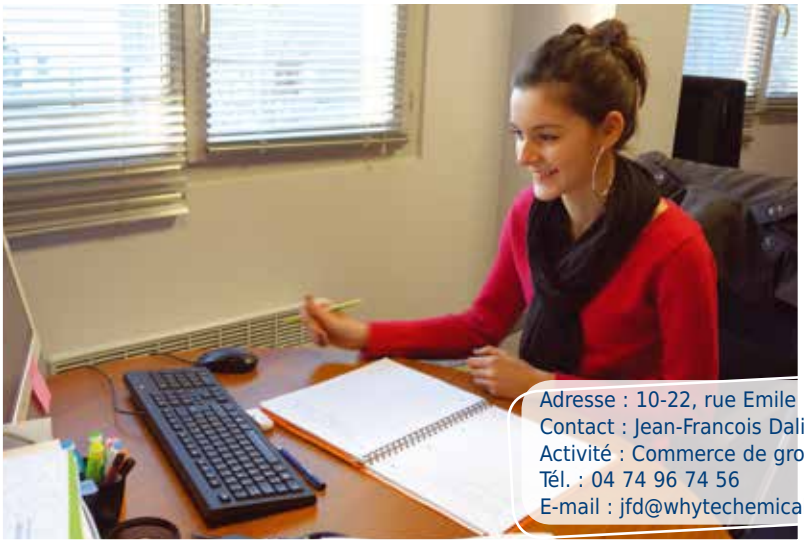
Valoriser les acquis

Cette politique de formation affirmée et affichée porte ses fruits, car elle favorise une meilleure appréhension de l'évolution de l'entreprise par tous les collaborateurs. Il y a indéniablement de la valeur créée. ***"Nous maintenons une envie des salariés de rester pour l'entreprise et pas uniquement pour le job"***, poursuit Bertrand Lourdez. Cette culture de la formation peut d'ailleurs être perçue comme une forme de rémunération et peut être valorisée comme telle. Ainsi, la DRH encourage l'initiative et les demandes individuelles : DIF, CIF... chaque collaborateur se sent libre de formuler une demande spécifique.

Depuis trois ans, des journées portes ouvertes sont organisées sur les différents sites pour expliquer aux salariés leurs droits en matière de formation, au risque qu'une réorientation de carrière amène un salarié à quitter l'entreprise. "La majorité cherche quand-même des formations pour évoluer en interne", rassure Dominique Chaise. Ainsi, ce sont dix salariés qui ont pu changer de fonction en 2014, ce qui est un taux élevé.

Ce qui ne changera pas, c'est bien cette façon de considérer la formation comme un investissement et non comme une charge pour MLP. Elle consolide la culture d'entreprise et permet d'aligner les comportements de chacun. Et permet de valider le véritable actif de la coopérative : ses collaborateurs.

Contact : Christian Servantie - c.servantie@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 71 73



Adresse : 10-22, rue Emile Romanet - 38090 Villefontaine
Contact : Jean-Francois Daligaut
Activité : Commerce de gros de produits chimiques
Tél. : 04 74 96 74 56
E-mail : jfd@whytechemicals.co.uk

Whyte Chemicals mise sur la professionnalisation

La formation en alternance n'est pas seulement réservée aux grandes entreprises. La preuve avec Whyte Chemicals qui, sur un effectif de 9 personnes, compte deux jeunes femmes en contrat de professionnalisation. Avec 5 contrats en 10 ans, l'entreprise croit à la formule.

Le contrat de professionnalisation, ouvert aux jeunes de 16 à 25 ans, vise à leur permettre d'acquérir des compétences professionnelles ou à compléter leur formation initiale par une qualification complémentaire en vue d'accéder à un poste déterminé dans l'entreprise. ***"C'est tout à fait dans cet esprit que nous employons des jeunes dans notre société, témoigne Jean-François Daligault, Directeur général de Whyte Chemicals. Nous les formons pendant 2 ans en vue de leur proposer un poste pérenne lorsqu'ils ont leur diplôme en poche".***
Depuis la rentrée 2014, deux jeunes étudiantes ont rejoint le siège de cette filiale d'un groupe anglais : Ozgül, 21 ans, est en BTS assistante de gestion PME-PMI et Angélique, 18 ans, suit un BTS comptabilité et gestion des organisations à CCI Formation. "Nous planifions le départ à la retraite de notre comptable, et formons Angélique à cet effet, poursuit le dirigeant. En deux ans, nous prenons le temps d'assurer une formation de qualité".

Intégration complète

Présentes dans l'entreprise 3 jours sur 5, les jeunes femmes sont considérées comme des salariées à part entière. "Le contrat de professionnalisation est un engagement réciproque, note la comptable de Whyte Chemicals France. Et comme dans tout contrat, nous avons des engagements réciproques. Nous les responsabilisons et leur confions des missions intéressantes, à elles de faire preuve de sérieux et d'investissement". Ozgül et Angélique vont passer quelques jours au siège, à Londres, et ont participé à la réunion commerciale Europe qui s'est tenue fin juillet. "Elles font partie de l'équipe !" souligne Jean-François Daligault. "Nous leur consacrons beaucoup de temps et d'implication. C'est intéressant de les voir progresser et mûrir".
Il arrive néanmoins que les contrats tournent court. Tel le cas récent de cette jeune alternante, prise en CDI à l'issue de son BTS et qui a quitté Whyte Chemicals quelques semaines plus tard… "D'où l'importance du recrutement, observe le dirigeant. ***Nous soignons particulièrement la sélection au départ, avec une évaluation la plus fine possible des compétences. Mais nous sommes aussi très attentifs aux qualités humaines et à la motivation des candidats.*** Même si la maîtrise de l'anglais est un plus, c'est une compétence qui peut s'acquérir par la formation. Le savoir-être, en revanche, ne s'apprend pas sur les bancs de l'école !"

Une filiale performante

Il est encore trop tôt pour dire si Ozgül et Angélique signeront un CDI à l'issue de leur contrat de professionnalisation, mais la satisfaction semble visible des deux côtés. Avec le déménagement en avril prochain de l'entreprise à quelques encâblures de la CCI Nord Isère, les 2 étudiants seront même plus proches de leur école.

Créée en 2003 et installée à Villefontaine depuis 2005, Whyte Chemicals gère une partie des clients européens de sa maison-mère. Intervenant dans la distribution de produits chimiques (matières premières et spécialités pour l'industrie cosmétique, alimentaire, pharmaceutique et revêtements), elle réalise un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros, pour environ 6000 tonnes annuelles de produits. "Notre métier requiert beaucoup de rigueur dans le traitement des commandes clients et le respect des règlementations". D'où l'importance d'une équipe formée et motivée !

Contact : Laurence Muron - l.muron@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 24 14

Adresse : 241 Chemin de Grand Fontaine - 38490 Chimilin
Contact : Pierre de Parscau
Activité : Chocolaterie
Tél. : 04 76 66 60 00
E-mail : p.deparscau@marlieu.fr

Chocolaterie de Marlieu

Tous les trésors sont dans la boîte !

Depuis 1906, la Chocolaterie de Marlieu (Chimilin) régale les palais de plusieurs milliers de gourmets et contourne habilement les géants du secteur. Avec une centaine de tonnes de chocolats produite chaque année, elle jongle entre les deux temps forts que sont Noël et Pâques. Attachée à son ancrage territorial, l'entreprise est une des pionnières de la démarche "Mon Entreprise Crée de la Valeur Ajoutée".

Quand l'histoire apporte de la valeur

"Nous sommes très attachés à notre histoire et à la dimension familiale de la chocolaterie", commence Pierre de Parscau, le gérant. Cette patine historique est un atout pour l'entreprise : elle véhicule des valeurs positives qui rassurent le consommateur.
Aussi, lorsqu'il reprend les rênes de la société en 2012, Pierre de Parscau décide de valoriser l'image familiale et patrimoniale en conjuguant exigence gustative, largeur de gammes et politique de prix. Pour la distribution, la Chocolaterie de Marlieu se concentre sur les collectivités, les comités d'entreprises, les achats groupés et évite les grandes surfaces. "Nous ne pouvons pas nous battre contre les industriels du chocolat de masse", explique le gérant. En effet, le morcellement du marché oblige les fabricants à adapter l'offre à chaque demande tout en maintenant un bon rapport qualité/prix. Aussi, l'entreprise privilégie les segments ciblés et qualifiés. Par exemple, le cadeau d'affaire fonctionne bien, car le ballotin associe un bon équilibre entre valeur perçue et plaisir reçu, supérieurs à la valeur économique. Cette stratégie porte ses fruits : la Chocolaterie de Marlieu est fournisseur officiel de la Mairie de Paris, une belle référence qui valide son positionnement et apporte une valeur ajoutée à l'entreprise et à son territoire : Paris achète son chocolat à Chimilin !

Ancrer l'entreprise dans son territoire

Cet ancrage local est au fil des mois devenu de plus en plus important pour le nouveau dirigeant. C'est en constatant que la chocolaterie était une des entreprises les plus visitées lors des Journées Portes Ouvertes organisées par la CCI Nord Isère qu'il s'ouvre localement. "En échangeant avec d'autres dirigeants, nous avons décidé de nous regrouper autour du concept "Mon Entreprise Crée de la Valeur Ajoutée", explique Pierre de Parscau. ***L'idée est de recenser, créer, améliorer les bonnes pratiques de manière à enraciner encore plus fortement l'entreprise dans son éco-système proche***".
En soignant ses marchés proches, en recrutant localement et en faisant travailler des sociétés locales, l'entreprise apporte de la valeur ajoutée à son territoire. "***Par exemple mon fournisseur d'emballage est à 8 km de l'usine", témoigne Pierre de Parscau. Ce discours fonctionne, des relations humaines se créent, et les consommateurs sont satisfaits d'un contact direct, d'une forme de transparence et finalement de sincérité.***
La dizaine d'entreprises inscrites dans la démarche veut aujourd'hui aller plus loin. L'objectif est de créer une dynamique pour rallier d'autres acteurs locaux, multiplier les initiatives et faire émerger de nouvelles idées. Tout en gardant un cadre souple pour que chacune puisse s'adapter en fonction de ses besoins et possibilités : "Les entreprises sont comme des chocolats dans un ballotin : toutes différentes !" conclut Pierre de Parscau.

Contact : Christian Bayle - c.bayle@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 24 25

Adresse : 312 Rue des Balmes ZI Portuaire - 38150 Salaise-sur-Sanne
Contact : Daniel Moyat
Activité : Fabricant de verre plat
Tél. : 04 74 29 30 75
E-mail : daniel.moyat@saint-gobain.com

Saint-Gobain Achats et Eurofloat

Le multimodal comme choix stratégique

Eurofloat est une filiale détenue à parts égales par Saint-Gobain et Riou Glass (un spécialiste de la transformation de produits verriers). L'entreprise fabrique une large gamme de verres feuilletés destinés au marché du bâtiment. Soucieuse des problématiques liées au développement durable, l'entreprise profite des atouts de la plateforme multimodale de Vienne-Sud Salaise/Sablons pour conjuguer économie et respect de l'environnement.

Eurofloat se fait livrer annuellement plusieurs dizaines de milliers de tonnes de matériaux entrant dans la composition du verre (silice, carbonate...) et en provenance de différents sites de France et d'Europe.

Un choix économique et écologique

Aussi, pour être cohérent avec la politique de développement durable du groupe Saint-Gobain, l'entreprise cherche à substituer les livraisons routières par des livraisons ferroviaires. ***"Concrètement, la massification du transport des matières premières est une solution adaptée aux contraintes actuelles"***, explique Daniel Moyat, le responsable du transport amont chez Saint-Gobain Achats. Il permet en effet de mutualiser la livraison de matériau à un point donné avec un bénéfice économique, grâce à des chargements aux volumes importants, et un avantage environnemental, puisque le transport s'organise sur des modes moins polluants que la route (train, voies d'eau). Ainsi, les grandes distances sont parcourues par des moyens préservant l'environnement et l'utilisation de la route est fortement réduite. Sur le site de Salaise-sur-Sanne, Eurofloat privilégie une articulation fer/route : la provenance géographique du carbonate (45 000 à 60 000 tonnes réceptionnées chaque année) ne permettant pas l'utilisation des voies fluviales. L'approvisionnement de la plateforme est hebdomadaire, les livraisons quotidiennes étant ensuite gérées sur place et les produits stockés à Salaise, dans des entrepôts adaptés. Les équipements du port facilitent les manipulations de chargements et déchargements quels que soient les modes utilisés ; on peut par exemple vidanger un wagon par gravité ou par air pulsé. Fosses de déchargement, tapis d'acheminement, chargeuse, trémie peseuse... ces installations permettent des manipulations optimisées.

Optimiser les transports

La plateforme multimodale est en mesure d'apporter un véritable service aux industries du territoire. "De nombreuses entreprises clientes ou partenaires sont situées dans le périmètre logistique, ce qui est aussi un avantage", poursuit Daniel Moyat. De fait, à côté des industries du type agro-alimentaire, chimie, textiles... de grands groupes se développent et implantent des centres de recherches, ou encore des prestataires de services à forte valeur ajoutée dans les domaines de la logistique et du commerce.
Pour le développement du multimodal, il faut être au moins connecté à une des entrées du circuit : l'intérêt économique est en effet vite limité s'il faut commencer par charger des camions pour atteindre une voie ferrée ou un canal navigable. "On a calculé qu'il fallait un trajet d'au moins 150 km pour que ce soit rentable actuellement", observe Daniel Moyat. En effet, le multimodal augmente les coûts de manutention qui doivent être amortis sur les volumes et la distance. Pour un développement accéléré du système, il reste encore à investir dans les équipements de transport pour normaliser les caractéristiques (tous les ponts ne sont pas assez hauts pour laisser passer un conteneur par exemple) et imaginer des solutions sur les flux retours. "La plateforme permet en outre de livrer d'autres sites du groupe de façon régulière ou en dépannage. Dans ce dernier cas, elle assure la sécurité d'approvisionnement à des établissements à feu continu. C'est ainsi que depuis la plateforme, nous livrons dans la région de Saint-Etienne, à Lagnieu, Orange, et jusqu'à Albi". C'est donc bien au-delà de la région que ce concept permet d'assurer un service sécurisé.

© Photo : Hervé Coste - Le Dauphiné Libéré

Adresse : 38, place de la Halle, 38260 La Côte-Saint-André
Contact : Delphine Sabouraud, assistante du directeur
Activité : Manifestation culturelle
Tél. : 04 76 24 92 20
E-mail : direction@aida38.fr

© Photo : Sandrine Rivière

Bruno Messina
et la bonne note du Festival Berlioz

Nommé directeur de l'Agence Iséroise de Diffusion Artistique au printemps 2008, Bruno Messina dirige de nombreux événements culturels dont le Festival Berlioz. Musicien, professeur, chercheur, il est aussi devenu le chef d'une entreprise culturelle publique.

Né à Nice en 1971, Bruno Messina a choisi la trompette pour exprimer son amour de la musique. Après le Conservatoire de Nice et le Conservatoire National Supérieur de Musique et de Danse de Paris, il a étudié le jazz et le gamelan javanais, ce qui lui a donné le goût de suivre une formation doctorale en ethnomusicologie à l'Université Paris-Sorbonne. ***"Il n'est pas de société qui n'ait produit sa musique, de l'ethnie amazonienne à nos sociétés séculaires, commente Bruno Messina. Les musiques me passionnent et je travaille pour les faire partager".***

Dans le berceau du compositeur

Sa carrière artistique est riche, toujours imprégnée de ce goût de la diversité et de la passion musicale. Lauréat du Prix Villa Médicis hors-les-murs en 1992 (Java, Indonésie), il mène conjointement une activité de musicien, de chercheur, d'enseignant et de directeur artistique. Intermittent du spectacle de 1994 à 1999, il prend la direction artistique de la Maison de la Musique à Nanterre en 2004, puis celle de l'Agence Iséroise de Diffusion Artistique en 2008. "Une chance extraordinaire !, raconte-t-il. Je voulais inscrire le compositeur dans son Dauphiné natal et donner de l'ampleur à un festival qui met en valeur la musique romantique, faite d'histoires et de paysages. Et aussi intéresser les gens du Nord Isère à la musique classique. Faire venir les passionnés de Berlioz n'est pas difficile, capter un public éloigné des concerts est un défi passionnant". Pari réussi, avec plus de 10 000 spectateurs gagnés ces 5 dernières années.

Le précurseur des festivals

"Je connaissais son œuvre en tant que professeur de musique, j'ai découvert une histoire plus sociologique, inscrite sur ces terres du Dauphiné, poursuit Bruno Messina. Berlioz chasseur offrant un fusil à son métayer, Berlioz exploitant agricole sillonnant ses vignes... Le grand public ne connaît pas toutes les facettes de cet immense compositeur, qui a bouleversé les codes de son époque". Il n'hésite pas à le qualifier de tout premier entrepreneur de musique. "Berlioz ne travaille pas que sur commande des institutions, il produit ses œuvres, cherche des financements privés, c'est un chef d'entreprise !" L'artiste invente aussi la notion de festival, ouvrant les concerts, jusque-là réservés à une élite, à un plus large public.
Le Festival Berlioz qui se tient fin août à la Cote-Saint-André, sa ville natale, célèbre ce grand homme. L'édition 2014 a attiré plus de 25 000 spectateurs, accueilli près de 1500 musiciens et produit 12 concerts symphoniques et 13 concerts de musique de chambre. Bruno Messina est aussi devenu chef d'entreprise. ***"Nous avons une mission de service public, le Festival est soutenu par les collectivités mais il doit aussi générer sa propre économie, un exercice parfois périlleux car Berlioz aimait la démesure et le Festival est ambitieux !"***
Vecteur d'image du Nord Isère, marque culturelle reconnue au niveau international, le Festival a également un impact économique (tourisme, commerces) ; une étude nationale sur l'apport de la culture à l'économie en France* démontre que cet impact a un fort effet de levier, évalué entre 4 à 8€ pour 1€ investi par la collectivité. Aux dirigeants avec qui il échange dans le Club Benvenuto (mécénat), il veut porter un message d'optimisme. "La vie de Berlioz, qui est aujourd'hui l'un des compositeurs les plus joués dans le monde, montre que l'on peut réussir si l'on croit à son idée".

** Inspection générale des Finances, Inspection générale des Affaires culturelles, "L'apport de la culture à l'économie en France", étude confiée par Pierre Moscovici et Aurélie Filippetti, Décembre 2013.*

Contact : Aurélie Violay - a.violay@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 05 05

Santé : radiographie de la filière en Rhône-Alpes

Présentes dans tout l'éventail du secteur médical, les entreprises rhônalpines affichent une belle santé. Chacune dans sa spécialité intègre l'impératif d'innover et de se structurer pour rester dans la course. Prise de pouls...

Les besoins mondiaux en matière de santé ne cessent de progresser, liés au vieillissement et au maintien à domicile de la population des pays développés, à la montée en puissance de la demande dans les pays émergents. Sur un marché international en forte expansion, l'expertise hexagonale compte bien se déployer. Cette filière stratégique compte déjà 200 000 emplois directs et 100 000 emplois indirects, adossés à un chiffre d'affaires de 69,4 milliards d'euros au niveau national. Berceau des sciences du vivant, Rhône-Alpes se positionne comme le second employeur du secteur, avec 50 000 emplois et pas moins de 600 entreprises. "Le territoire conjugue de nombreux atouts : une médecine et des infrastructures de soins de grande qualité, une recherche scientifique et une industrie d'excellence. Cet environnement complet permet d'aller de l'expression du besoin d'un praticien à la mise sur le marché du produit qui y répond", souligne Emmanuel Blanc, président du cluster I-Care et directeur R&D EDAP TMS France (150 salariés, CA : 25 M€).

De multiples spécialités représentées

Rhône-Alpes se distingue par la diversité de ses expertises, associées notamment à des bassins géographiques : pharmacie et dispositifs médicaux pour l'axe Lyon Saint-Étienne, nano et biotechnologies pour l'arc alpin. Le tissu économique compte en outre des groupes internationaux aux côtés desquels se déploient un grand nombre de PME et d'ETI innovantes. Parmi les fleurons du secteur présents en région : Sanofi Pasteur, numéro un mondial du vaccin humain, bioMérieux, leader du diagnostic bactériologique, Genzyme, quatrième entreprise de biotech mondiale, BD, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de dispositifs médicaux, mais aussi Roche Diagnostics France, Bayer Santé Familiale et Pierre Fabre…

Fort d'un savoir-faire historique, le textile de santé est aussi devenu une spécialité du secteur médical ligérien. Des pansements à la contention biomécanique – dont trois des plus gros acteurs mondiaux sont implantés sur le territoire, Sigvaris, Thuasne et Gibaud –, le marché est vaste. Dernier pan conquis par cette industrie, celui du dispositif implantable. "Des ■■■

Rhône-Alpes, région phare de la santé

- Second employeur national dans le secteur des biotechnologies et des dispositifs médicaux, avec 50 000 emplois et 600 sociétés correspondant à 20 % du potentiel français et 5 % du potentiel européen.
- Première région française en termes de sous-traitants dédiés aux dispositifs médicaux et deuxième en termes de fabricants.

Sources : Mission ingénierie et prospective Rhône-Alpes 2013, Pôle des technologies médicales, Lyonbiopôle, Grand Lyon.

Anthogyr, du diagnostic stratégique à la croissance

Axée autour d'une solution globale en implantologie dentaire, la société fondée en 1947 a accéléré sa croissance externe ses quatre dernières années. "Notre secteur est en forte restructuration, la concurrence s'intensifie par le rachat de nombreux acteurs. Dans cette conjoncture, notre volonté est de croître rapidement pour maintenir notre autonomie, de la conception à la production", précise le PDG Éric Genève. Pour atteindre ses objectifs, deux leviers d'innovation : la technicité des produits et la qualité des services clients. Parallèlement, elle muscle sa présence à l'international grâce à ses filiales de commercialisation déployées en Europe, Amérique et Asie. La stratégie a abouti : Anthogyr qui s'appuie sur 340 salariés, dont 280 à Sallanches, a doublé son chiffre d'affaires en trois ans. Il s'élève aujourd'hui à 34 M€ et devrait atteindre 60 M€ en 2016. Afin d'accompagner sa croissance, la société agrandit son site de 8 000 m² en construisant un nouveau bâtiment de 1 400 m² dédiés principalement à sa logistique, un investissement de 34 M€.

HAUTE-SAVOIE

■■■ filiales de groupes mondiaux se sont installées à Saint-Étienne, attirées par cette expertise. C'est le cas de Cardial, filiale du groupe américain Bard, spécialisée dans la production de prothèses vasculaires et de dispositifs médicaux à base de textiles. Elle a participé à la fabrication du cœur artificiel de Carmat, contribuant au rayonnement international de la filière", rappelle Jean-Philippe Massardier, vice-président du Pôle des technologies médicales et cogérant de DTF Medical (110 salariés, CA : 15 M€).

Des regroupements d'excellence

Puissants vecteurs de dynamisme, les pôles de compétitivité tissent de solides passerelles entre les savoir-faire du secteur. S'ils se structurent autour de thématiques particulières, ils partagent un objectif : faciliter les échanges et mutualiser les compétences pour favoriser l'émergence de solutions innovantes. Le centre d'excellence mondial en vaccin et diagnostic Lyonbiopôle, labellisé pôle de compétitivité mondial en 2005, s'impose comme le plus emblématique. "Focalisé à sa création sur les maladies infectieuses et les cancers, il intègre progressivement de nouvelles thématiques telles que les technologies médicales, les problématiques de nutrition, de métabolisme ou encore les pathologies du système nerveux", explique son président, Philippe Archinard, également directeur général de Transgène.

Les pôles de compétitivité partagent le même objectif de favoriser l'émergence de solutions innovantes

Lyonbiopôle compte 139 membres dont les quatre fondateurs (Sanofi Pasteur, bioMérieux, Merial, BD), 116 PME et ETI, 19 centres de compétences parmi lesquels les trois centres hospitalo-universitaires de la région, le CNRS, l'INSERM, l'Institut Pasteur, le CEA. Plate-forme incontournable de la filière régionale et nationale, Lyonbiopôle se hisse parmi les trois premiers pôles mondiaux en infectiologie.

Cluster dédié aux spécialistes implants, prothèses, dispositifs médicaux et technologies de santé, le Pôle des technologies médicales, basé à Saint-Étienne, fédère une centaine d'acteurs publics et privés qui génèrent 840 M€ de chiffre d'affaires et plus de 4 000 emplois. Ces membres usent de multiples technologies (mécanique, textile, électronique, chimie, mécatronique, informatique…) et couvrent un large éventail de produits allant de la compresse à l'appareil radiologique, des matelas anti-escarre aux implants orthopédiques, autre domaine d'excellence ligérien. "Animateur entre les différentes entités, le Pôle va prendre une nouvelle dimension l'année prochaine. Avec le centre ingénierie santé, des laboratoires de recherche et l'université de médecine, nous nous installerons en un même lieu appelé Pôle santé. Une première en France", annonce Jean-Philippe Massardier.

Des clusters moteurs de performance

Les entreprises régionales peuvent également s'appuyer sur les clusters. Plus directement liés aux spécificités territoriales, leur connaissance des acteurs locaux facilite la mise en réseau. Créé il y a trois ans, le cluster régional I-Care se donne ainsi pour mission

SAVOIE

Développement pas à pas pour Cevres Santé

Avec plus de 6 000 cas chaque jour, l'entorse de la cheville est le traumatisme le plus courant en France. S'appuyant sur ce constat, Pascal Toschi, kinésithérapeute, imagine le concept Myolux, "un chausson qui, grâce à son articulateur breveté, renforce le muscle à l'extérieur de la cheville. Il permet la rééducation et la prévention, abaissant le taux de récidive à 3 %". Fondée en 2003, l'entreprise implantée au Bourget-du-Lac commercialise en 2005 Myolux Athletik, aujourd'hui utilisé par de nombreux clubs sportifs comme le Chambéry-Savoie Handball dont l'ancien joueur Jackson Richardson est devenu ambassadeur de la marque. En 2010, deux nouveaux produits sont lancés : Myolux Medik II à l'usage des kinésithérapeutes et Myolux Soft destiné aux particuliers et distribué depuis mai 2014 en pharmacie. "Cette étape stratégique devrait multiplier par deux notre chiffre d'affaires (150 k€ en 2013) et permettre à notre effectif de passer de trois à cinq salariés en 2014", souligne Pascal Toschi. Il cible également à court terme deux nouveaux marchés : les États-Unis et le Japon.

de rendre les entreprises des technologies de la santé plus compétitives. "Ce secteur est principalement composé de PME extrêmement spécialisées, d'une vingtaine de salariés qui, du fait de leur taille, ont besoin d'être soutenues pour faire croître leur marché. Le cluster intervient sur trois axes de performance : l'innovation via des projets collaboratifs, la réglementation et l'international", précise Emmanuel Blanc, son président.

Medic@lp (anciennement Adebag), promoteur de la filière santé Grenoble-Isère, regroupe pour sa part les acteurs publics et privés des écosystèmes des bio-industries, des technologies médicales et de l'e-santé. Particularité de la structure : elle dispose depuis 2012 d'un bureau à Boston afin d'accompagner dans la durée les entreprises sur le marché nord-américain. Mais les connexions au sein de l'écosystème local restent son cœur d'action. "Entre PME dynamiques et grands groupes riches d'expérience, nous avons tous à nous apporter. Cette réciprocité stimule le développement économique", souligne Stéphane Bouchard, président de BD France, membre de Medic@lp.

Côté Haute-Savoie, notamment dans le Genevois français, le domaine des biotechnologies est devenu l'un des moteurs de l'économie. La technopole d'Archamps qui compte des entreprises de biotech et medtech, accorde une large place au développement du secteur avec l'ouverture du BioPark Porte Sud de Genève. Cette plate-forme technologique transfrontalière comprend laboratoires, animaleries, stations techniques et d'expertise afin d'accueillir des chercheurs français et suisses. Lui est adossée une pépinière biotech de 800 m², inaugurée en 2012, destinée à de jeunes entreprises en phase de démarrage ou de développement.

Avancer sur des thématiques communes

Comment se différencier par rapport aux groupes américains qui occupent 80 % du marché des technologies de la santé ? La réponse des entreprises françaises tient dans une production à forte valeur ajoutée. Le secteur médical constitue la deuxième filière française en matière de R&D. En Rhône-Alpes, la ■■■

Fimed : parcours de santé d'un produit novateur

Créée à Quincié-en-Beaujolais en 2009, Fimed (10 salariés, CA : 2 M€) a mis au point une colle chirurgicale synthétique pour usage interne. Une offre technique brevetée et novatrice qui permet à la société de se développer rapidement. "Mais nous nous sommes heurtés à la problématique de la commercialisation, tempère François Arduin, son président et fondateur. En 2012, j'ai donc choisi de confier la distribution à Vitalitec, leader européen des clips chirurgicaux." Un choix synonyme d'opportunités puisqu'en mars 2014, le numéro quatre mondial de la suture Péters Surgical acquiert Vitalitec et Fimed. Avec un chiffre d'affaires de 60 M€, il devient l'un des rares groupes français leaders des produits commercialisés en blocs opératoires. "Tout en bénéficiant de la force de vente de Péters Surgical, Fimed va poursuivre ses recherches et attend les résultats de nouvelles études. Il s'agit aujourd'hui d'innover sur les usages de la colle et ses modes d'application", poursuit François Arduin, convaincu du potentiel de ce produit dont le marché est encore en début de cycle.

Photo ci-contre : Agnès Large, responsable de production.

BEAUJOLAIS

NORD-ISÈRE

Manudo Médical : les résultats positifs d'une reconversion

"Notre fierté ? Avoir réussi à créer en sept ans une nouvelle activité rentable et pérenne", témoignent Daniel Bourguignon et Pierre Lamberet, directeurs associés de la holding Fimado. Lorsqu'ils ont racheté Manudo en 2006, l'entreprise de Montalieu-Vercieu produisait principalement des pièces en plastique pour la papeterie (classeurs, pochettes…). C'est donc un virage radical qu'ont pris les dirigeants en s'orientant vers la plasturgie à usage médical. "Notre spécificité est de concevoir et de fabriquer en sous-traitance des produits sur mesure et innovants : poches, blisters pour prothèses, piluliers, etc. Nos principaux clients sont des laboratoires internationaux parmi lesquels bioMérieux", complète Daniel Bourguignon. Manudo, qui emploie 35 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 5 M€, est aujourd'hui l'un des trois sites de Fimado (CA : 8 M€). Forte de la création d'une filiale tunisienne en 2007 et de l'acquisition en 2012 de Medical Tubing, société spécialisée dans la fabrication de tubes à usages médicaux, la holding renforce sa position dans le secteur de la santé.

proximité des acteurs facilite aussi l'innovation. "Cela nous permet de mieux comprendre les besoins. Nous impliquons par exemple les chirurgiens dans la conception des produits et les essais cliniques. En tant que PME, nous construisons des relations plus directes, réactives et inscrites dans la durée", commente Jean-Michel Peguet, dirigeant d'Evolutis (60 salariés, CA : 14 M€), société spécialisée dans l'orthopédie et adhérente du Pôle des technologies médicales. Sur la question du financement de l'innovation, le crédit impôt recherche demeure le premier levier utilisé par les PME. C'est également sur ce dispositif que se sont appuyées plusieurs entreprises issues de secteurs traditionnels, comme la plasturgie, pour lancer des projets R&D tournés vers la santé.

Le deuxième enjeu est sans conteste l'international. "Il nous faut envisager les marchés extérieurs comme des opportunités de diversification", insiste Emmanuel Blanc. Face à la politique française de déremboursement, il devient impératif de rééquilibrer les ventes sur le marché intérieur par des exportations plus dynamiques. Les pôles et clusters jouent un rôle important dans ce développement. En mai dernier, I-Care, en partenariat avec Lyonbiopôle, organisait une rencontre sur les soutiens à l'export. Rendez-vous au cours duquel Florent Surugue, responsable au Syndicat national de l'industrie des technologies médicales, a présenté Export +, un nouveau programme national

Il faut envisager les marchés extérieurs comme des opportunités de diversification

SAINT-ÉTIENNE

Sigvaris, secrets de jeunesse d'un leader

"Âgée" de 150 ans, l'entreprise ligérienne Sigvaris, filiale du groupe suisse éponyme, s'impose comme le leader français de la compression textile. "Notre modèle de production 100 % français est une garantie de qualité. Il intègre l'ensemble des opérations : guipage, tricotage, confection, jusqu'au packaging", détaille Raphaël Blanchard, directeur de production. Basée à Saint-Just-Saint-Rambert sur le territoire historique du savoir-faire textile, Sigvaris investit dans la recherche et le développement. Ses solutions ne répondent plus uniquement aux besoins des personnes souffrant d'insuffisance veineuse. Bas transparents pour femmes, chaussettes de récupération pour sportifs, les nouveaux produits dynamisent la gamme. Cette politique d'innovation permet à l'entreprise d'afficher en 2013 un chiffre d'affaires de 101 M€ (29 M€ en 2000) et de voir ses effectifs passer à 800 salariés (290 en 2000). "Pour entretenir cette vitalité, Sigvaris s'engage également dans les pôles de compétitivité, notamment Techtera et le Pôle des technologies médicales", ajoute Raphaël Blanchard.

d'aide pour les industries de santé permettant de bénéficier d'aide allant jusqu'à 200 K€ pour l'enregistrement de produits aux États-Unis, en Chine, au Brésil, en Russie ou en Inde.

Des obstacles à surmonter

Des défis pèsent lourdement sur le secteur. "La réglementation se complexifie et nous freine, impliquant des dossiers plus lourds et des tests longs qui augmentent les délais de mise sur le marché. Il y a dix ans, de la conception à la vente d'une prothèse de hanche, six mois à un an étaient nécessaires. Aujourd'hui, c'est plus du double", constate Jean-Michel Peguet. À terme, la situation pourrait exiger une concentration des acteurs, contraints d'atteindre une taille critique pour répondre aux exigences réglementaires. Conscient de l'enjeu, le ministère des Affaires sociales et de la Santé annonçait en juin dernier la simplification des démarches administratives pour conduire des essais cliniques en créant une convention unique entre industriels et établissements hospitaliers, limitant ainsi les délais de contractualisation à deux mois (contre 18 jusqu'alors).

Parmi les sujets au cœur des débats, les politiques de déremboursement et la généralisation des génériques. Selon le Leem, syndicat des entreprises du médicament, le chiffre d'affaires du secteur pharmaceutique est en baisse depuis trois ans (- 2,3 % en 2013), déclenchant la réduction des investissements productifs de 4,4 % et, pour la première fois, une baisse des effectifs de 0,9 %. Deuxième région française en termes de production de médicaments et d'emplois (14 200 personnes), Rhône-Alpes est plus particulièrement touchée. "Les propositions gouvernementales fragilisent le secteur, affirme Pascal Reber, président de l'Association des fabricants de l'industrie pharmaceutique de la région Rhône-Alpes. D'autant qu'elles s'ajoutent à la perte de brevets majeurs qui entraînent mécaniquement un fort développement du marché mondial des génériques produits dans des pays émergents, Inde et Chine en tête."

Des leviers pour l'avenir

À l'inverse, les biotechnologies, qui ne représentent encore que 2 % du secteur en Rhône-Alpes, connaissent une forte croissance. Particulièrement dynamiques, les start-up nouent des partenariats avec les grands groupes pharmaceutiques et ambitionnent des retours sur investissement prometteurs. "Innover, c'est également proposer des solutions qui contribuent à réduire les coûts de santé", soutient aussi Pascal Toschi, dirigeant de Cevres Santé. Avec plus de 6 000 cas chaque jour en France, l'entorse de la cheville représente un enjeu médico-économique majeur dont les coûts dépassent un milliard d'euros par an. "Sans notre dispositif Myolux, le taux de récidive est supérieur à 50 % ; avec, il se trouve réduit à 3 %. Le calcul est simple", poursuit-il. Dans le cadre de l'hospitalisation, des modes de prises en charge innovants sont développés avec une tendance forte : la chirurgie ambulatoire. "Une opération de la cataracte nécessitait trois jours d'hospitalisation il y a cinq ans. Elle se ■■■

DRÔME

Amplitude soigne son internationalisation

Affichant une croissance moyenne de 23 % en cinq ans, Amplitude (200 salariés, CA : 60 M€) illustre le dynamisme de l'orthopédie tricolore. Leader français de la fabrication des prothèses de hanches et de genoux, l'entreprise valentinoise conçoit et commercialise une gamme complète d'implants associée à des services innovants, tels que la navigation chirurgicale assistée par ordinateur. "Il existe une vraie expertise hexagonale qui s'exporte, rappelle Olivier Jallabert, directeur général. L'entreprise est présente commercialement dans 30 pays et nous créons notre septième filiale en 2014." Après l'Allemagne, l'Inde, le Japon, le Brésil, l'Australie et la Suisse, Amplitude cible les États-Unis. "Pour ce pays qui représente 45 % du marché mondial, notre stratégie sera de proposer nos modèles haut de gamme et nos technologies innovantes, comme l'instrumentation sur mesure." Un défi pour la société qui réalisera en 2015 ses premières ventes en dollars. Son ambition ? Augmenter sa part d'export de 30 % à 70 % pour atteindre 100 M€ de chiffre d'affaires en 2018.

© T. Béguin

ROANNE LOIRE NORD

Opération innovation pour la Clinique du Renaison

"L'enjeu est d'être attractif en élargissant nos compétences", insiste Frédéric Wloch, directeur de l'établissement roannais (250 salariés, CA : 19 M€). Pour cela, la clinique qui appartient au groupe C2S a investi plus de 600 K€ en 2013. Elle couvre aujourd'hui une quinzaine de spécialités, dont certaines étaient en carence sur le territoire, "à l'instar du centre de sénologie assurant une prise en charge pluridisciplinaire des patientes atteintes d'un cancer du sein (examens d'imagerie, chirurgie spécialisée et reconstructive, psycho-oncologue…)". Avec 16 000 patients opérés chaque année, la clinique assure la principale activité en chirurgie du bassin roannais. "Il est donc essentiel d'améliorer en continu nos pratiques par des solutions innovantes." Utilisation d'un bras robotisé en chirurgie urinaire (une première dans la Loire), technique révolutionnaire employant un i-Pad dans la pose de prothèses, ces évolutions permettent un geste plus précis donc moins invasif et plus rapide, limitant de façon considérable le risque infectieux.

pratique maintenant en trois heures, en ambulatoire", illustre Frédéric Wloch, directeur de la clinique du Renaison. Plus globalement, la région compte des PME aux grandes potentialités de développement. "Le gouvernement veut donner un nouvel élan à la filière. L'un des objectifs est de transformer des PME créatrices de valeur en entreprises de taille intermédiaire", précise Jean-Philippe Massardier.

La filière santé s'affiche plus que jamais au cœur des priorités hexagonales

Les territoires s'engagent

"L'objectif régional doit être de mutualiser les forces, assure Jean-Philippe Massardier. La situation économique oblige les territoires à concentrer leurs actions sur des filières prédominantes. Ils pourront s'appuyer sur le programme européen pour la recherche et l'innovation Horizon 2020 qui fixe trois priorités : l'excellence scientifique, la primauté industrielle et

BD à la pointe de l'innovation

Becton Dickinson Medical Pharmaceutical Systems, l'un des leaders de l'administration de médicaments par injection, a choisi d'implanter son siège mondial au Pont-de-Claix en 1970, également siège de BD France (CA : 876 M€) depuis 1958. "Le site est spécialisé dans les produits à forte valeur ajoutée, note Stéphane Bouchard, président de BD France. Notre métier est d'assurer aux laboratoires la parfaite compatibilité entre leur principe actif et la seringue qui le délivre. Cela implique une forte capacité d'innovation." Chiffres à l'appui : en 2013, sur les 28 M€ mondialement investis en R&D, les deux tiers concernaient Le Pont-de-Claix et environ 250 des 1 950 salariés isérois travaillent à concevoir les dispositifs et procédés de demain. "Car innover est une culture qui se décline dans les produits, mais aussi dans leurs modes de fabrication pour gagner en performance." L'usine du site voit ainsi chaque année sortir de ses lignes, quasi exclusivement dédiées à la production de seringues en verre, 400 millions du modèle Hypak, devenu un standard mondial.

GRENOBLE

© F. Ardito

les défis sociétaux". En écho, les stratégies régionales d'innovations (SRI) s'articulent autour de filières d'excellence. Rhône-Alpes a choisi pour sa part sept domaines de spécialisation intelligente, dont la santé personnalisée, les maladies infectieuses et chroniques. Parallèlement, un plan hexagonal de reconquête industrielle a été décliné en trente-quatre plans stratégiques, parmi lesquels les textiles techniques et intelligents, l'hôpital numérique, les biotechnologies médicales, les dispositifs médicaux et nouveaux équipements de santé. La filière santé s'affiche donc plus que jamais au cœur des priorités.

R. Broz

RIS 2014

Les Rencontres ingénierie santé, grand rendez-vous santé organisé par le Pôle des technologies médicales, se consacrent cette année aux dispositifs intelligents et aux nouvelles thérapeutiques. Elles se tiendront les 15 et 16 octobre 2014 à Saint-Étienne. **www.ris2014.com**.

LES DIFFÉRENTS SECTEURS DES INDUSTRIES DE SANTÉ

Produits pharmaceutiques
Marché mondial : 609 milliards d'euros

Biotechnologies - biopharmacie
Marché mondial : 160 milliards d'euros

Dispositifs médicaux
Marché mondial : 206 milliards d'euros

Technologies de l'e-santé
Marché mondial : 96 milliards d'euros

Ingénierie santé
Marché français :
19 milliards d'euros,
1 000 entreprises
65 000 emplois

Compléments alimentaires
Marché mondial : 45 milliards d'euros

Source : Pôle des technologies médicales

Plastibell muscle son positionnement dans le secteur de la santé

Spécialisée dans la conception et la fabrication de pièces en plastique destinées aux industries aéronautique, électrique et domotique, Plastibell (550 salariés dont 200 en Rhône-Alpes, CA : 50 M€) s'oriente en 1998 vers le marché de la santé. "Ce domaine monte en puissance et représente 30 % de notre chiffre d'affaires en 2013, contre 17 % en 2011. Un pourcentage qui tend à s'équilibrer avec nos secteurs d'origine", assure Étienne Perrony, directeur commercial. Avec six unités de production situées en France, Pologne et Mexique, l'entreprise répartit ses flux d'activité pour gagner en compétitivité. Plastibell réserve ses sites français aux marchés de niche et inaugure en 2007 un centre de développement et d'essais à proximité de son siège, à Izernore. Dotée de 2 000 m² de salles blanches, elle place la conception de dispositifs médicaux innovants (pièces pharmaceutiques, matériel d'analyse, outils chirurgicaux) au cœur de sa stratégie. Objectif affiché : conquérir de nouvelles parts de marché en misant sur une production à plus forte valeur ajoutée.

AIN

Ce dossier, édité par la Chambre de commerce et d'industrie de région Rhône-Alpes, est diffusé par neuf CCI rhônalpines : Grenoble, ***Présences*** (34 000 ex.), Haute-Savoie, ***Impulsion*** (31 500 ex.), Savoie, ***Partenaires Savoie*** (24 500 ex.), Ain, ***Grand Angle 01*** (22 000 ex.), Drôme, ***L'Économie drômoise*** (20 500 ex.), Nord Isère, ***Nord-Isère économie*** (14 400 ex.), Roanne Loire Nord, ***Roanne éco*** (8 500 ex.), Beaujolais, ***Entreprendre en Beaujolais*** (6 000 ex.), Saint-Étienne Montbrison, www.saint-etienne.cci.fr.
Contact : Présences. Tél. : 04 76 28 28 76. Le dossier est consultable en ligne sur www.rhone-alpes.cci.fr.

4 JUIN 2015

AU TRAVAIL J'Y VAIS AUTREMENT

Challenge Mobilité Rhône-Alpes

À vos agendas, le Challenge Mobilité est relancé !

17 MARS 2015

Ouverture
des inscriptions

4 JUIN 2015

Jour J du
Challenge Mobilité

FIN JUIN 2015

Cérémonie de Remise
des Prix

Inscriptions : challengemobilite.rhonealpes.fr

ViennAgglo

Agence de Mobilité Nord Isère

CCI NORD ISÈRE

ADEME

UN ÉVÉNEMENT FINANCÉ ET COORDONNÉ PAR

Région RhôneAlpes

En partenariat avec les relais locaux

NISSAN

Innovation that excites

NOUVELLE GAMME NISSAN BUSINESS EDITION.

OFFREZ LE MEILLEUR DE LA TECHNOLOGIE À VOTRE ENTREPRISE.

• ALERTE DE FRANCHISSEMENT DE LIGNE • CAMÉRA DE RECUL • SYSTÈME DE NAVIGATION NISSANCONNECT

NOUVELLE NISSAN PULSAR
BUSINESS EDITION

À PARTIR DE
309€/MOIS(1)
SANS APPORT EN LLD 48 MOIS/80 000 KM

NOUVEAU NISSAN QASHQAI
BUSINESS EDITION

À PARTIR DE
359€/MOIS(2)
SANS APPORT EN LLD 48 MOIS/80 000 KM

NOUVEAU NISSAN X-TRAIL
BUSINESS EDITION

À PARTIR DE
399€/MOIS(3)
SANS APPORT EN LLD 48 MOIS/80 000 KM

Pour plus d'informations, rendez-vous sur **nissan-entreprise.fr**

Innover autrement. **(1)** Exemple pour une Nouvelle Nissan PULSAR Business Edition dCi 110 neuve, soit 48 loyers de 309 € TTC. **Modèle présenté :** Nouvelle Nissan PULSAR Tekna dCi 110 avec option peinture métallisée soit 48 loyers de **338,05 € TTC**/mois. **(2)** Exemple pour un Nouveau Nissan QASHQAI Business Edition dCi 110 neuf, soit 48 loyers de 359 € TTC. **Modèle présenté :** Nouveau Nissan QASHQAI Tekna dCi 110 avec options peinture métallisée et toit panoramique vitré soit 48 loyers de **403,42 € TTC**/ mois. **(3)** Exemple pour un Nouveau Nissan X-TRAIL Business Edition dCi 130 neuf, soit 48 loyers de 399 € TTC. **Modèle présenté :** Nouveau Nissan X-TRAIL Tekna dCi 130 avec option peinture métallisée soit 48 loyers de **443,76 € TTC**/mois. Offres de Location Longue Durée Maintenance Diac Location, comprenant l'entretien **hors pneumatiques**, l'assistance au véhicule et aux personnes et le véhicule de remplacement option référence, selon barème et conditions contractuelles à disposition dans le réseau. Restitution du véhicule en fin de contrat. Sous réserve d'acceptation par Diac Location SA, RCS Bobigny 329 892 368. ORIAS : 07 004 967. Assistance et véhicule de remplacement souscrits par Diac Location auprès d'Axa Assistance France Assurances, Société d'Assistance régie par le Code des Assurances, SA au capital de 7 275 660 €, RCS Nanterre 451 392 724 dont les opérations sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - 61, rue Taitbout - 75009 Paris. Offres non cumulables, valables jusqu'au 31/05/2015 , **réservées aux artisans, commerçants, professions libérales, sociétés, (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux)**, dans les points de vente participants. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 €, RCS Versailles B 699 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - CS 10213 - 78961 Voisins-le-Bretonneux Cedex.

GROUPE BERNARD
www.autobernard.com

NISSAN
BOURGOIN JALLIEU

25 Rue de la Bourbre
RUY MONTCEAU - 04 74 43 56 30

NISSAN

EURO PISCINE SERVICES

Concepteur Constructeur

Piscine Week End

Créateur d'espaces détente !

Portes ouvertes du 27 au 30 mars

ouvert le DIMANCHE

Piscines

Conception et création de piscines, rénovation et accessoires...

Pergolas

Spas

RUY - Z.A. Le Perelly - R.N. 6

04 74 28 49 33

contact@piscineweekend.fr - www.piscineweekend.fr

BOURGOIN-JALLIEU → RUY → CHAMBÉRY / GRENOBLE

Ouvert du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 19h - Le samedi de 9h à 12h et de 14h à 18h.